

## **Reisebericht Ghana 27.7.08 bis 25.8.08**

---

Hiermit will ich die wichtigsten Punkte zu unserer Ghana Reise niederschreiben, ohne dies in Form eines chronologischen Tagebuches darzustellen. Die Reise diente der Vorbereitung des Projektes *One Child One Solarlight*, welches SOLUX mit Unterstützung der Weltbank in den kommenden 18 Monaten in Ghana umsetzen wird.

Ich habe die Reise zusammen mit Jürgen Meinecke - unserem Projektkoordinator für Ghana - gemacht und wir haben uns in den kurzweiligen 4 Wochen gut ergänzt.

Ich bitte um Verständnis, dass ich hier auch über Kleinigkeiten berichte, die in Deutschland eine Selbstverständlichkeit sind, aber in Ghana durchaus ein Problem darstellen können.

### **Projekt *One Child One Solarlight***

Den Weltbankpreis haben wir im Mai 2008 erhalten. Inzwischen wurde ein Vertrag zwischen SOLUX und der Weltbank formuliert, der nun angeblich Anfang September unterschrieben wird. Danach erwarten wir die erste Rate und wären damit auch finanziell arbeitsfähig. Die hier beschriebene Reise diente der Vorbereitung des Projektes und sollte die Randbedingungen schaffen, um möglichst rasch in Ghana handlungsfähig zu werden.

### **Solar4Ghana Ltd.**

Die Firma Solar4Ghana Ltd. wurde im Juni 2008 von Nana Asante Frempong, Jürgen Meinecke und Ekkehard Barchewitz beantragt und innerhalb weniger Tage eingetragen. Mit Nana Asante Frempong haben wir einen erfahrenen und vertrauensvollen ghanaischen Geschäftspartner gefunden, der sicher stellen soll, dass die Firma Solar4Ghana das Projekt OCOS Ordnungs- gemäss abwickelt und den Markt für Solarleuchten in Ghana erschliesst.

Folgende Punkte wurden in diesem Zusammenhang bereits erledigt oder aber nur initiiert. Dass die Dinge teilweise wesentlich komplizierter und langwieriger sind als in Deutschland, war zu erwarten. In sofern gab es immer wieder Überraschungen, die unserem Aufenthalt die Würze gaben.

- **Konto eröffnet**

Wir haben das Geschäftskonto bei der Barclays Bank eröffnet (Ghanaische Cedi und USD) Da wir als Ausländer an der Firma beteiligt sind, wurde der Fall ziemlich kompliziert. Es dauert ganze 14 Tage und bedurfte zahlreicher Besuche in der Bank, Intervention in der Zentrale und viel Geduld bis am letzten Freitag vor der Abreise das Konto eröffnet war und wir unser Grundkapital einzahlen konnten.

- **Büro eröffnet**

Solar4Ghana hat Räume im Büro unseres Partners Nana angemietet. Wir haben nun ein Büro und eine Werkstatt zur Verfügung. Das Büro liegt mitten im alten Geschäftszentrum von Accra (ADABRAKA) und ist umgeben von vielen kleinen und wenigen grossen Geschäftshäusern. (NCR und UNIQUE INSURANCE) Die Räume wurden frisch gestrichen, Lamellenfenster eingebaut und ein Deckenventilator soll auch noch montiert werden, um die grosse Hitze erträglich zu machen. Das eigene Telefon und BROADBAND (DSL Internetzugang) wurde beantragt, aber leider sind die Kapazitäten in ADABRAKA ausgeschöpft und wir müssen nun warten bis eine bestehende Leitung wegen Zahlungsproblemen des Teilnehmers frei gemacht wird.

- **Personal**

Wir teilen uns nun mit Nana die Sekretärin Gertrude und den Buchhalter Antony. Antony ist seit 15 Jahren bei Nana angestellt und stellte sich als äußerst hilfreich dar bei zahlreichen

Behördengängen, Einkäufen und Verhandlungen. Er wird in Zukunft nach Jürgens Anleitung die Buchhaltung und die Lagerverwaltung ohne Computer, aber mit wunderbaren grossen Kassenbüchern führen, um diese später bei einem Buchprüfer in die Bilanz umsetzen zu lassen.

Gertrude ist ganz neu im Büro und hat Computerkenntnisse. Sie wird das Telefon, Fax und Email für Nana und uns bedienen, Angebote schreiben und Mädchen für Alles sein..

Die Suche nach einem Geschäftsführer wurde begonnen, hat aber noch kein Ergebnis gezeitigt. Gerne würden wir eine Frau mittleren Alters dafür gewinnen, was neben zahlreichen anderen Vorteilen auch für die Kommunikation mit unserer Zielgruppe (Schüler und Mütter) von Nutzen wäre.

- **Warenimport**

Wir haben 700 LED-50 direkt von China nach Ghana transportieren lassen und mussten diese entzollen. Dazu wurde ein Agent beauftragt. Die Entzollung erfolgte recht schnell aber zu teuer und sehr undurchsichtig. Module sind grundsätzlich zollfrei während die Lampe mit 20% zu verzollen ist, wenn es nicht gelingt das Gesamtsystem als Solarsystem zu deklarieren. Hier muss für zukünftige Importe eine grundsätzliche Klärung mit dem Zoll erarbeitet werden.

- **Möbel, Computer, Beschilderung**

Die beiden Büro-Räume sind nur teilweise möbliert. Für die Werkstatt haben wir vorerst zwei grosse, stabile Tische anfertigen lassen. Dabei waren die Angebotspreise der Tischler ebenso abenteuerlich wie bei Taxifahrern. Schliesslich einigen wir uns auf 120 GHC pro Tisch, was ein fairer Preis ist. Einen Computer mit Laser Drucker und gesicherter Stromversorgung haben wir bereits ausgewählt und werden ihn kaufen sobald ein Geschäftsführer gefunden ist. Angebote zur Beschilderung liegen auch vor. Drei Tafeln sollen den Besuchern das Auffinden der Firma erleichtern, da Hausnummern in Accra nicht bekannt sind.

- **Montagewerkstatt**

Aus rechtlichen Gründen dürfen wir als Solar4Ghana keine Fertigprodukte einführen. Deswegen haben wir uns entschlossen die Leuchten und Module erst in Ghana durch einfache Montagen zu komplettieren. Wir konnten zwei „Mädchen“ von 16 und 21 Jahren dafür gewinnen. Diese schrauben nun täglich ca. 80 Leuchten zusammen. Wir haben uns bemüht, Ihnen Sorgfalt und Präzision beizubringen. Antony wird sie täglich kontrollieren und den Materialfluss erfassen. Da die Leuchten und Module nun eine eigene Nummer haben, können wir feststellen, wer was montiert und vielleicht auch falsch gemacht hat.

## Finanzierung

Der Kauf der Solarleuchte soll über Mikrokredite abgedeckt werden. Wir konnten einige Gespräche dazu führen:

- **Vertrag mit CUA**

Die CUA (Credit Union Association) ist eine Art Raiffeisenkasse und verfügt landesweit über Sparkreise und Mikrokreditgruppen. Es ist uns gelungen mit der CUA nach zahlreichen Gesprächen ein Memorandum of Understanding zu vereinbaren. CUA wird als Grosshändler bei uns SOLUX-LED-50 kaufen und an eigene Kreditgruppen über Mikro Kredit verkaufen. Eine erste Lieferung von 500 Leuchten ist geplant.

- **Gespräche mit Christian Mothers**

Die Christian Mothers sind eine landesweit tätige, katholische Frauenorganisation, die auch Mikrokreditgruppen unterhält. Die Christian Mothers sind ähnlich wie die CUA an ei-

ner Zusammenarbeit interessiert. Wir konnten den vorsitzenden Frauen der Diözesen unser Produkt vorstellen und stiessen auf reges, aber kritisches Interesse.

- **Weltbank Besuch**

Die Weltbank betreut alle 16 Preisträger über ihr Büro in Accra. Wir haben den Projektleiter Cyril Kattah besucht und fanden einen sehr aufgeschlossenen Gesprächspartner in ihm. Er ist bemüht die Einführung von Solarleuchten in ganz Afrika durch zusätzliche Mittel zu unterstützen. Wir haben ihm Vorschläge gemacht, wie flankierende Hilfen bei Mikrokrediten und Aufklärung an Schulen aussehen könnte, die er bereitwillig aufgegriffen hat.

- **UBA Bank**

Die UBA Bank (United Bank of Africa) ist sehr daran interessiert Mikro Kredit Vorhaben zu refinanzieren. Man hat uns Vorschläge zu einer umfassenden Finanzierung sowohl des Wareneinkaufes als auch der Mikro Kredite gemacht.

## **Bildungsprogramm**

Die Einführung der Solarleuchten soll durch eine Aufklärungskampagne an Schulen begleitet und initiiert werden. Dazu soll ein einführender Text für Lehrer, Poster für Schulhöfe und Fleyer für Kinder und Familien von einheimischen Textern und Grafikern entwickelt werden.

Ursprünglich sollte die Uni Winneba das Bildungskonzept erarbeiten, aber leider hatte diese völlig überzogene Honorarvorstellungen, so dass wir in aller Eile einen Verlag in Accra ausgewählt haben, der unser Budget einhält und mit einem Texter und Grafiker (beides Lehrer) bereits in wenigen Tagen ein Konzept erarbeitet hat. Die Unterlagen werden nun hoffentlich bis Mitte September zum Schulbeginn zur Verfügung stehen.

Wir haben aus dieser Geschichte gelernt, dass das Wort WORDLBANK offensichtlich übertriebene Erwartungen bei unseren Lieferanten weckt und haben nun dieses Wort aus dem Vokabular des Projektes gestrichen.

## **Reisen**

Wir hatten einen regelmässigen Arbeitsalltag im Büro von ca. 8:30 bis 17:30 Uhr. Das ermöglichte uns Erfahrungen zu sammeln im Gespräch mit Personal, Kunden und Behörden und das „normale“ Leben zu erfahren. Accra ist allerdings am Wochenende kein Hit. Am Freitag Abend gibt es eine Massenbewegung raus aufs Land. Die Strassen sind verstopft und es dauert Stunden bis man die Stadt verlassen hat.

Wir nutzten drei Wochenenden für Reisen an die Küste nach Cape Coast (die alte Sklavenburg der Engländer) und Gommeah Fetteh zu Tills Beach Hotel No. One, wo wir an zwei Wochenenden unter Palmen einen wunderbaren Strand mit starker Brandung erlebten.

## **Allgemeines**

Die vergangen vier Wochen waren überaus kurzweilig und voller Überraschungen. Kein Wunder wenn zwei Kulturen so aufeinander stossen. Einige Dinge sind mir besonders aufgefallen:

- **Taxifahren**

Eine der ersten und eindruckvollsten Erfahrungen war der Umgang mit Taxifahrern. Es gibt unzählige Taxis und man muss nur ein, zwei Minuten warten bis ein Taxi vorbeikommt, was uns Weissnasen regelmässig schon von Weitem angehupt hat, um seine Dienst anzubieten. Üblicher Weise verlangen die Fahrer das zwei bis dreifache des üblichen Preises. Man muss handeln und hart bleiben. Erst wenn man bereit ist, ein ganz anderes Taxi zu suchen, werden die Fahrer weich und steigen auf den üblichen Preis ein, um dann aber am Ziel noch einmal zahlreiche Gründe zu nennen, die einen höheren Preis rechtfertigen. Die Fahrweise in Accra ist chaotisch, aber es funktioniert recht friedlich und man sieht nirgends

Polizei. Man hält sich nicht an Strassenverkehrsregeln und wenn man auch nur 20cm weiterkommt, nutzt man seinen Vorteil egal was die anderen Verkehrsteilnehmer darüber denken. Dieses Verhalten gibt es auch im Wirtschaftsleben. Egal ob 20 cm Fahrtstrecke oder der Preis einer Ware, man versucht das Maximum rauszuholen und geht dabei an die Grenzen der Anderen, ohne Rücksicht auf Ansehen oder Konventionen. Wer Taxi besteigt oder eine Ware kauft, ohne vorher den Preis ausgehandelt zu haben, hat verloren. Wir haben von Taxifahrern viel gelernt.

- **Dorf und Stadt**

Accra ist eine Weltstadt mit 2 Mio Einwohnern mit modernen Geschäftshäusern und Wohnvierteln. Trotzdem mischen sich hier dörfliche Lebensweisen mit den Lebensgewohnheiten der Grossstadt. Viele Dienstleistungen spielen sich direkt auf der Strasse ab. Es gibt wenig Geschäfte aber unzählige Strassenhändler, Garküchen, Handwerker und Verkaufsstände, die am Strassenrand und auf der Strasse ihre Produkte und Dienstleistungen anbieten. Es reichen einige Tüten mit Trinkwasser, Bananchips oder Telefonkarten um als Händler aktiv zu werden, ohne Rücksicht auf die Tatsache dass gleich nebenan das identische Produkt zum selben Preis angeboten wird.

Die Strassen bersten vor Autos und Menschen und zeigen eine für Europäer völlig ungewohnte Dichte, Lebendigkeit und Vitalität. Ghana wird seine Bevölkerung von nun 22 Mio Einwohnern in 15-20 Jahren auf 40 Mio Einwohner verdoppeln. Eigentlich unvorstellbar wie und wovon all diese Menschen dann leben werden.

- **Service und Qualität**

Ghana ist ein Paradies für Dienstleistungen. Es gibt Arbeitskräfte en masse und die Not ist so gross, dass jede Arbeit angenommen wird für kleinste Verdienstspannen. Allerdings ist kein Bewusstsein für Qualität vorhanden. Im Hotel hatte ich regelmässig ein Handtuch, ein Handtuch mit Badeteppich oder zwei Handtücher mit und ohne Badeteppich. Auch der Maler der unser Büro weiss angestrichen hat, zeichnet sich durch Fleiss aus, aber die Idee, Fussboden und Möbel vor Farbkleksen zu schützen, konnte er mit einem einzigen Pappkarton nur schwer umsetzen, selbst nachdem Nana ihn dafür deutlich zur Rede gestellt hatte, weigerte er sich etwas dagegen zu tun...

- **Gründungsboom**

Accra ist voll mit schweren Geländewagen. Natürlich gibt es viele internationale Organisationen, die in der Landeshauptstadt ansässig sind, aber es gibt inzwischen auch zahlreiche „moderne“ Ghanaer, die ein solches Statussymbol besitzen oder mindestens fahren. Es gibt im Stadtbild zahlreiche neue Bürogebäude von Kommunikations-, Finanz-, Handels- und Medienfirmen. Angeblich ist Ghana mit seiner politischen Stabilität ein beliebtes Sprungbrett für ausländische Investoren und entsprechend viel Geld ist im Umlauf. Nana beteuert aber, dass die traditionelle, mittelständische Wirtschaft in Ghana unter den schlechten Wirtschaftsbedingungen (Inflation, hohe Zinsen, miese Infrastruktur etc.) stark leidet und eine positive Entwicklung breiter Bevölkerungskreise nicht erkennbar ist. Es gibt eine dünne Schicht wohlhabender Menschen, die gut ausgebildet sind und nach hohem, europäischem Standard leben können aber es gibt auf der anderen Seite eine breite Mehrheit, die mit Würde in Armut lebt, ohne dabei zu verelenden.

Soviel zu diesem Aufenthalt in Ghana.

Ekkehard Barchewitz

29.8.08