

Finanzierungsmodelle für Solarleuchten

Photovoltaische Lösungen sind ökologisch sinnvoll, können aber weder in Europa noch in den Entwicklungsländern ohne Subventionierung auf den Markt gebracht werden. Deswegen sind Finanzierungsmodelle wichtig, die dem Anwender die Anschaffung ermöglichen. Nachfolgend einige Modelle zur Anregung bei denen auch weitere Mischformen denkbar sind.. Grundsätzlich ist jedes Finanzierungsmodell auf die sozialen und wirtschaftlichen Gegebenheiten vor Ort abzustimmen. Wir sind überzeugt davon, dass nicht die technische Lösung, sondern die Gestaltung und Durchsetzung der Finanzierungsmodelle den nachhaltigen Erfolg der Projekte gewährleistet.

Ekkehard Barchewitz

25.10.2005

Verschenken

Das Verschenken von Solar-Leuchten ist die einfachste Form der Leuchten-Verteilung. Allerdings erweckt sie beim Beschenkten nicht das Gefühl selbst etwas zu der Neuerwerbung beigetragen zu haben. Die Wertschätzung der Leuchte bleibt möglicher Weise gering.

Gutschein

Diese Lösung steht zwischen Verschenken und Verkaufen. Eine karitative Organisation vergibt vor Ort Gutscheine an die zukünftigen Nutzer der Leuchten. Sobald diese den Gesamtbetrag zusammenhaben, können sie kaufen

Verkaufen

Der Verkauf der Leuchte ist das einfachste Modell. Der echte kommerzielle Verkauf setzt beim Käufer ein „hohes“ Einkommen voraus. Bei einem Einkommen von 1\$ pro Tag ist ein Kaufpreis von 80€ fast nicht zu bezahlen, selbst wenn man berücksichtigt, dass der Käufer mit der Solarleuchte keine Kerosinkosten mehr hat. 35 Liter Kerosin pro Leuchte und Jahr.

Realistisch ist der Kauf von Solarleuchten jedoch für die Mittelschicht in den Städten. SOLUX kennt Fälle in denen städtische Käufer oder humanitäre Organisationen Solarleuchten zu realen Marktpreisen gekauft haben.

Ratenkauf

Der Käufer zahlt eine Anzahlung und erhält nur die Leuchte ohne Modul. Diese wird täglich an einem Ladezentrum aufgeladen. So-

| | |
|----------------------------------|---|
| | <p>bald alle Raten abbezahlt sind erhält der Käufer das Solarmodul und signalisiert seiner Umgebung damit seine korrekte Bezahlung des Kredits. Dieses Modell wird in Peru von der Frederic-Hilfe realisiert.</p> |
| Vermieten | <p>Der Leuchtnutzer erhält eine Leuchte samt Modul und kann diese nutzen. Er bezahlt für das Licht regelmäßig einen kleinen Beitrag aber wird nie Besitzer der Leuchte. Der Vermieter garantiert für die Funktionsfähigkeit der Leuchte (Akkuwechsel). Problematisch ist die Absicherung von Verlust oder Totalschaden. Die Mietzahlung sollte so gewählt werden, dass die Verwaltung, der Neukauf der Leuchte nach X Jahren sowie die Wartungskosten damit abgedeckt werden können. Richtig wäre die Hinterlegung einer Kautions für die gemietete Leuchte.</p> |
| Kleinkredit | <p>Der Kleinkredit , auch Microcredit genannt, setzt vor Ort eine Organisation voraus, die die Raten des Kredits einsammelt. Üblicher Weise organisieren Frauengruppen so genannte Sparkreise in denen Frauen gemeinsam für eine bestimmte Investition Geld sparen. Der Sparkreis funktioniert als soziales Netz und stärkt den Einzelnen beim Umgang mit dem Kredit. Der Kreditgeber (Grameen Bank, Oikokredit) gibt das Geld und vermittelt das Know how über die Organisation des Sparkreises. Die Grameen Bank hat inzwischen über eine Millionen Frauen als Kunden gewonnen. 2005 ist übrigens weltweit als Jahr des Microcredits ausgerufen worden.</p> |
| Geschenktes Startkapitals | <p>In diesem Fall erhält eine Frauengruppe ein Startkapital geschenkt und kauft die Solarleuchten. Nun zahlen alle Frauen regelmäßig einen kleinen Beitrag für die Benutzung der Leuchten. Diese Beiträge werden gesammelt und die Gruppe entscheidet, ob damit weitere Leuchten oder andere Investitionen wie Nähmaschine, Bücher etc. angeschafft werden sollen. Dieses Modell wird in Zansibar angewendet.</p> |