

# Mit Solarenergie Gutes tun

Mit dem Kauf einer Solarvignette des Vereins Solafrica wird nicht nur das eigene Handy «grün»: Es profitieren auch Menschen in Afrika.

Nicole Soland

**G**eht man von einer durchschnittlichen jährlichen Nutzungsdauer von 2000 Betriebsstunden aus, braucht ein Handy oder Tablet 5 Kilowattstunden (kWh) Strom pro Jahr. Diese Menge Solarstrom kann man bei Solafrica für zehn Franken kaufen. Oder jedenfalls fast: Natürlich tankt das Handy nach wie vor den Strommix, der nun mal aus der Steckdose kommt. Zudem kosten 5 kWh Strom nicht zehn, sondern lediglich rund einen Franken. Der Rest fliesst in die Projekte von Solafrica. Was die Käuferin effektiv erhält, ist ein Aufkleber mit dem Aufdruck «solarvignette.ch. Solarstrom fürs Handy». Ebenfalls erhältlich ist eine Solarvignette für 50 kWh, was 5000 Kilometern Fahrt mit dem E-Bike oder der durchschnittlichen jährlichen Nutzungsdauer eines Computers von 2000 Stunden Laufzeit entspricht und 50 Franken kostet.

## Strom von hier...

Solafrica produziert für jede verkaufte Solarvignette die entsprechende Menge Solarstrom auf Schweizer Solaranlagen und speist diesen ins hiesige Netz ein. Die zusätzlich benötigte Solarenergie kauft der Verein bei der Stromallmend ein ([www.stromallmend.ch](http://www.stromallmend.ch)). Zudem bildet er im Zuge des Projektes «Scouts go Solar» PfadfinderInnen aus der ganzen Welt zu SolarbotschafterInnen aus, erklärt Mediensprecher Pirmin Bütler: «Nach der Rückkehr in ihre Heimatländer führen die TeilnehmerInnen Workshops an ihren Pfadiheimen durch und helfen so, Solarenergie über Grenzen hinweg zu fördern.»

Vignetten-KäuferInnen unterstützen aber nicht nur diese Initiative, sondern vor allem auch konkrete Projekte in Afrika: Im Rahmen der Klimakaravane (<http://solafrica.ch/climate-caravane>) werden beispielsweise Dorfgemeinschaften in Kamerun mit Solarzellen ausgerüstet. Solafrica investiert zudem in die Ausbildung junger Solartechniker, führt Bütler weiter aus. Denn nur wer die installierte Technik auch versteht, könne diese langfristig betreiben und warten und so für eine nachhaltige Elektrifizierung sorgen. «Alle Projekte von Solafrica drehen sich um praxisorientierte Ausbildungen anhand einfacher Solartechnik und um Kleinunternehmen. Diese Kombination ist das Markenzei-



Teilnehmende des Solartrainings vom September 2016 in Abura, Kenia, bei der Installation einer Solaranlage. Solafrica

chen von Solafrica», bringt es Kuno Roth, der Präsident von Solafrica, im Vorwort des Jahresberichts 2015 des Zewo-zertifizierten Vereins mit Sitz in Bern auf den Punkt.

## ... und vom Dorfladen im ländlichen Afrika

Ein weiteres Projekt von Solafrica ist «Solar Square»: Es geht davon aus, dass sich die Solarenergie in der Sub-Sahara hauptsächlich deshalb noch nicht durchgesetzt hat, weil es an Konzepten mangelt, die den Zugang zu dieser Technologie ermöglichen. Dem begegnet Solafrica, indem das in der Schweiz entwickelte Solargerät Oolux verkauft wird, und zwar über Dorfläden in ländlichen Gegenden. Nur ein kleiner Anteil des Gerätepakets, das neben einem Solarpanel einen Speicher mit Aufladebuchsen für diverse Handymodelle sowie zwei LED-Lampen enthält, muss sofort bezahlt werden. Der Rest wird in Raten abbezahlt – Solar Square ist somit eine Art Leasing für Solargeräte. Das Projekt soll im Sinne eines sozialen Unternehmens selbsttragend sein; nur die Vorbereitung und die Startphase müssen finanziert werden.

Ganz neu ist die Idee allerdings nicht: Bereits 2010 legte ein Startup in Nairobi unter dem Namen M-Kopa ein Geräteset vor, das auch noch ein Radio (und in der neusten

Version zusätzlich einen Fernseher) enthält und ebenfalls in kleinen Raten abbezahlt werden kann. Der Geschäftsführer von Solafrica, Eilas Kost, attestiert diesem Projekt denn auch, eine «führende und vorbildliche Initiative» zu sein. Oolux erlaube es allerdings zusätzlich, auch mit dem Zwischenhändler online in Kontakt zu sein. Zudem sei M-Kopa «mit insgesamt fast 250 Franken zu teuer für unsere Kunden – Oolux kostet lediglich rund 150 Franken». Verschiedene lokale Partner hätten bei Oolux Anteil an der Wertschöpfung entlang der Vertriebskette und könnten so ihr Einkommen verbessern, fügt er an: «Das Projekt konzentriert sich auf jenen Teil der Bevölkerung, der sich alternative Energieversorgungsmöglichkeiten leisten kann, jedoch keinen Zugang und keine Finanzierungsmöglichkeiten für diese hat.»

Eines haben die beiden Projekte aber auf jeden Fall gemeinsam: Sie ersetzen effizient solche veraltete und gesundheitsschädliche Energiequellen wie beispielsweise Petroleumlampen. Womit die Solarvignetten-Käuferin auch mit den neun Franken, die nicht für den Solarstrom für ihr Handy verwendet werden, etwas für die Umwelt, gegen den Klimawandel und fürs eigene gute Gewissen tut.

[www.solarvignette.ch](http://www.solarvignette.ch), [www.solafrica.ch](http://www.solafrica.ch)