



Wirtschaftspartnerschaft

**FRAU BATU**  
Die Brotverkäuferin testete den Prototypen des Ladegeräts.

# PowerTab für Afrika

Mit Unterstützung der Austrian Development Agency hat sich das junge Grazer Unternehmen Sunnybag auf den afrikanischen Markt gewagt. Ein speziell angefertigtes solarbetriebenes Ladegerät für Handy & Co soll Strom liefern, wo Netzanschlüsse fehlen. **VON URSULA WEBER**

Was uns am meisten freut, ist,“ so postete im Mai 2015 das Grazer Unternehmen Sunnybag auf seiner Facebook-Seite mit ausdrücklichem Dank an Frau Batu (siehe Bild oben), „wenn nach einem langen Arbeitstag eine Mail aus Westafrika kommt, in der eine Brotverkäuferin sich für ihr Sunnybag bedankt.“ Wie kam es dazu?

Sunnybag produziert hochwertige, mit Solarmodulen bestückte Rucksäcke und Umhängetaschen, aber auch Sonderanfertigungen wie Spezialrucksäcke mit energiestarken ausklappbaren Modulen für internationale Hilfsorganisationen wie Ärzte ohne Grenzen. Sunnybag-Gründer und -CEO Stefan Ponsold war 2014 von Klaus Tritscher von der Firma Entri, einer Wiener Finanzierungsberatung für Umwelt- und Energieprojekte in Emerging Markets, gefragt worden, ob ein Markteintritt in Subsahara-Afrika für ihn vorstellbar wäre. Tritscher schlug konkret das stromnetzarme Grenzgebiet zwischen Ghana und Burkina Faso vor, wo er einen möglichen Vertriebspartner kannte: Frank Adabre, ein gut vernetzter Ghanaer, der in der regionalen Hauptstadt Bolgatanga das Solarunternehmen Northlite Solar

führt. Tritscher hatte Adabre auf einer Solarmesse in München am Stand der deutschen Entwicklungsagentur GIZ kennengelernt.

„Warum nicht?“, reagierte Ponsold ohne zu zögern auf die Idee. Er konnte sich vorstellen, eine solarbetriebene Ladestation für Kleingeräte zu entwickeln, die zudem günstig, stabil und praktisch sein musste. „Zum Aufladen von Handys, die in Afrika das Um und Auf des Wirtschaftslebens sind, nimmt ein Familienmitglied alle zwei Tage mitunter weite Wege in die nächstgelegene Stadt auf sich. Das ist zeitaufwändig und teuer“, bestätigt Tritscher den Bedarf. Die Arbeitsgemeinschaft



**ROBUST** Das finale Produkt ist für den afrikanischen Markt ausgelegt.

von Sunnybag, Northlite Solar und Entri nahm konkrete Form an, als Tritscher die Austrian Development Agency ADA als Finanzierungspartner für das Vorhaben gewann. ADA-Geschäftsführer Martin Ledolter begründet die Zusage zu einer Förderung im Rahmen einer Wirtschaftspartnerschaft unter anderem mit der Bedeutung sauberer Energie für Entwicklungsregionen.

**MARKTSTUDIE** Eine durch die Austrian Development Agency ADA kofinanzierte Machbarkeitsstudie sollte die Geschäftschancen vor Ort erst einmal klären. Hier kam Frau Batu ins Spiel. Sie war im März 2015 mit 149 weiteren Personen aus der Region Bolgatanga eingeladen, an einem Mikrounternehmerworkshop für Solarenergieanbieter teilzunehmen und den Prototypen eines handlichen, für Handys und Tablets geeigneten solaren Aufladegeräts der Firma Sunnybag zu testen. Der Brotverkäuferin erwuchs daraus ein attraktives Zusatzgeschäft: Für die Bereitstellung ihres Ladegerätes konnte sie täglich umgerechnet ein bis zwei Euro einnehmen.

Die 150 Testteilnehmer wurden nach ein paar Wochen gebeten, ihre Erfahrungen und Empfehlungen zu

FOTOS: SUNNYBAG



**MASTERMINDS**  
Projektleiter Klaus Tritscher und Frank Adabre von Northlite Solar in Ghana am Planen

Anwendung und Preis des Geräts mitzuteilen, und hatten die Möglichkeit, das Gerät um die Hälfte des Zielpreises zu kaufen. Alle Testpersonen schlugen zu – was bewies, dass ein Markt für ein solches Gerät vorhanden war. Die Testpersonen zeigten sich damit auch sehr zufrieden, waren aber der Ansicht, dass es zusätzlich Licht spenden sollte.

Anfang 2016 lag das gewünschte Produkt vor: ein Solarladegerät mit integrierter Leselampe, genannt PowerTab. „Bei der Solartechnik entschieden wir uns für hocheffiziente Paneele, für deren Verpackung wählten wir hitzebeständigere Kunststoffe. Und auch das Preis-Leistungsverhältnis konnten wir deutlich verbessern“, sagt Ponsold. Das Gerät zeichnet sich weiters durch einen starken Akku mit praktischer Ladestandanzeige aus, außerdem erhält der Käufer eine zweijährige Garantie – was in Afrika keinesfalls üblich ist – und bei Rückgabe des Geräts zur fachgerechten Entsorgung einen Preisnachlass auf ein neues.

**VERTRIEB MIT HINDERNISSEN** Anfang 2016 kam es zur ersten Lieferung von 300 PowerTabs – und einer unangenehmen Erkenntnis. Mit Jahresbeginn hatte Ghana Zölle eingeführt – was den Partnern entgangen war und sich auf den Produktpreis von ursprünglich 50 Euro niederschlug. Die Idee, das Gerät lokalen Unternehmen als Werbefläche anzubieten und dadurch den Preis zu senken, musste daher schneller als geplant angegangen werden. Auch die Möglichkeit einer günstigen Ratenzahlung wurde eingeführt. Die Vermarktung erfolgt zusätzlich zum 200 Personen umfassenden Vertriebsnetz von Northlite vor allem über Facebook.

Noch heuer wird die zweite Lieferung in Ghana landen, diesmal 700 Stück. Ab 2017 sollen jährlich mehrere tausend PowerTabs verkauft und erste Gewinne eingefahren werden. Bis dahin wollen die Partner vor allem das Vertriebsnetz erweitern. Möglicherweise ergibt sich hier wieder eine neue Chance für Frau Batu: Statt Brot könnte sie künftig PowerTabs verkaufen. ♦

## DAS UNTERNEHMEN

### Start-up mit Afrika-Ambitionen

Die Sunnybag GmbH ist 2010 auf Basis selbst entwickelter mobiler Solarpaneele für das Aufladen von Kleingeräten von Stefan Ponsold in Graz gegründet worden. Das mehrfach preisgekrönte Start-up vertreibt seine mit Photovoltaik-Modulen ausgestatteten Taschen, Rucksäcke, Koffer oder auch einfache Ladegeräte heute über Ketten von Eybl bis Hofer oder den Sportartikelhersteller Northland im gesamten deutschsprachigen Raum.



**STEFAN PONSOLD**  
Sunnybag

## FÖRDERINFORMATION WIRTSCHAFTSPARTNERSCHAFTEN

### Gemeinsam mehr zusammenbringen

Sie investieren in Märkte der Zukunft?  
Wir fördern Unternehmergeist und Ideen.

Die **AUSTRIAN DEVELOPMENT AGENCY (ADA)** unterstützt Geschäftsideen für Afrika, Asien, Lateinamerika sowie Südost- und Osteuropa – mit Wissen, Kontakten und Förderungen bis zu 500.000 Euro.

**WIRTSCHAFTSPARTNERSCHAFTEN** der ADA erhöhen Ihre Gewinnchancen, minimieren unternehmerisches Risiko und verbessern die Lebensbedingungen der Menschen nachhaltig.

Sie wollen vor Ort eigene MitarbeiterInnen, LieferantInnen oder VertriebspartnerInnen qualifizieren? Sie wollen Ihre Zusammenarbeit mit lokalen Regierungen und öffentlichen Institutionen verbessern? Sie wollen die Qualität Ihrer Produkte durch Zertifikate absichern oder zum Fairen Handel beitragen?



FOTO: CLIPDEALER

**WIRTSCHAFT & ENTWICKLUNG** – ein Gewinn für alle

Wirtschaftspartnerschaften sind in allen Entwicklungs- und Schwellenländern möglich und werden mit einem Zuschuss gefördert:

#### PROJEKTKOSTEN:

bis zu 50 Prozent, maximal 500.000 Euro

#### MACHBARKEITSSTUDIEN:

bis zu 50 Prozent, maximal 20.000 Euro

#### KONTAKT:

Büro für Wirtschaftspartnerschaften  
in der Austrian Development Agency  
Zelinkagasse 2, 1010 Wien  
Tel.: +43 (0)1 90399-2577  
wirtschaft@ada.gv.at  
www.entwicklung.at/wirtschaft



**AUSTRIAN  
DEVELOPMENT  
AGENCY**