

Energieeffiziente Heißwasser-Aufbereitung für Ghana

Auf Ghana-Expertise und lokales Netzwerk und von EnTri Consulting ist Verlass!

Davon konnte sich Werner Pink, Geschäftsführer und Eigentümer des innovativen steirischen Unternehmens PINK GmbH im Herbst 2025 überzeugen. Das patentierte DynaStrat Enerboxx System zur dezentralen Warmwasser-Aufbereitung ist in Kombination mit einer kleinen Balkon- oder Dach-Photovoltaikanlage die ideale, kostengünstige Lösung für Haushalte, Hotels und kleine Gewerbebetriebe. Durch den geringen Strombedarf des Wasserboilers genügt schon wenig Sonne zur Erzeugung von Heißwasser - ein klares Plus für Kunden im Sonnen-verwöhnten Sub-Sahara Afrika.

Ghana als strategischer Eintrittsmarkt identifiziert

In einem fundierten Auswahlprozess wurde Ghana als geeigneter Markt für den Eintritt in die Region Sub-Sahara Afrika identifiziert. Um Kosten und Risiken für die ersten Schritte zu minimieren, konnte eine Förderung des Austria Wirtschaftsservice (aws) organisiert werden.

Im Rahmen einer Marktsondierungsreise nach Accra und Tema hielten Werner Pink und Klaus Tritscher zahlreiche vielversprechende Meetings mit Geschäftspartnern und potenziellen Kunden ab. Bedarf und Interesse an den Wasseraufbereitungs-Systemen der PINK GmbH sind zweifelsohne gegeben.



(Zertifizierungs-Besprechung in der Ghana Standard Authority)

Pilotanlagen für den Markt-Test

Im Zuge der Marktsondierungsreise wurden zwei Testanlagen installiert, die jeweils von einer die Balkon- PV-Anlage inkl. Stromspeicher mit dem nötigen Strom versorgt werden. Auch diese Komponente stammt von einem österreichischen Unternehmen, der EET Energy GmbH aus Graz.

Neben dem **öffentlichen Ridge Hospital in Accra** wurde auch in einem **privaten Haushalt in Tema** ein Enerboxx DynaStrat Anlage installiert, um Erfahrungen in zwei völlig unterschiedlichen Kundensegmenten zu gewinnen. Installation und laufendes Anlagen-Monitoring brachten wichtige Informationen über die Gegebenheiten vor Ort.



(Test-Installation im Ridge Hospital, Accra)

Partnerschaften mit lokalen Unternehmen

Potenzielle Geschäftspartner wurden in die Installationen eingebunden, um Erfahrungen in der praktischen Zusammenarbeit zu gewinnen, den Schulungsbedarf zu erheben und für den Marktaufbau die optimale Struktur zu finden.



(Meetings mit Geschäftspartnern)

Auf Basis der gewonnenen Erkenntnisse werden derzeit die nächsten **Expansionsschritte geplant und die Finanzierung sichergestellt.**

Klaus Tritscher, März 2026