



**Universität
Zürich** ^{UZH}

Bachelorarbeit an der Universität Zürich – Wirtschaftswissenschaftliches
Institut

**Technologietransfer in Entwicklungsländer –
Finanzierungsmodelle am Beispiel des Start-ups ennos**

Bei:

Prof. Dr. Marc Chesney

Lehrstuhl Banking und Finance der Universität Zürich
Plattenstrasse 32
8032 Zürich

eingereicht von:

Rahel Guggenbühl

Studentin im HS 2017
HF: Wirtschaftswissenschaften
NF: Allgemeine Wirtschaftswissenschaften

Zürich, 20.02.2018

Abstract

Die vorliegende Bachelorarbeit befasst sich mit der Wertschöpfungskette der Solarwasserpumpe des Schweizer Start-ups ennos. Gegenstand der Untersuchung ist die letzte Stufe in der Wertschöpfungskette – der Vertrieb der Solarwasserpumpe im kenianischen Markt durch Greenserve Agrisolutions limited. Der Fokus liegt auf der Ausarbeitung eines geeigneten Mikrofinanz-Modells für kenianische Endkunden der Solarwasserpumpe. Die gewonnenen Erkenntnisse für die Erarbeitung zweier Lösungsansätze für ein geeignetes Mikrofinanz-Modell basieren auf qualitativen Interviews. Die Analyse der Interviews zeigt, dass Greenserve viel Potential aufweist, um die Solarwasserpumpe auf dem kenianischen Markt mithilfe von Mikrofinanz (MF) erfolgreich zu diffundieren. Die Mikrofinanzforschung und alle Interviewpartner sind sich einig, dass in Kenia der Bedarf an Mikrofinanzierungsmitteln sehr gross ist. Der Erfolg einer Mikrofinanz-Wertschöpfungskette hängt mit den Bedürfnissen und Ansichten aller beteiligten Parteien – Mikrofinanzinvestor, Mikrofinanzinstitution, Mikrofinanzendkunde – zusammen. Die Autorin hat in ihren Lösungsansätzen für ein geeignetes MF-Modell für Greenserve versucht, alle Bedürfnisse und Ansichten optimal miteinzubeziehen. Sie schlägt in ihrem ersten Lösungsansatz vor, dass sich Greenserve mit finanziellen Mitteln von einem Investor – wie BlueOrchard – ein eigenes Finanzangebot für Mikrofinanzierung aufbaut. Anschliessend obliegt es an Greenserve, ihren Endkunden ein geeignetes MF-Produkt anzubieten – entweder das sich in der Analyse befindende PAYG Finanzprodukt oder ein für Greenserve bisher unbekanntes Mikroleasing Produkt. Der zweite Lösungsansatz schlägt eine Partnerschaft mit einer Mikrofinanzinstitution vor, womit keine eigene Finanzinfrastruktur für ein Angebot an MF-Produkten durch Greenserve benötigt wird. Diese Aufgaben werden dann von der Partner-MFI übernommen. In weiteren Untersuchungen könnte Greenserve eine noch exaktere Bewertung und Weiterentwicklung der Lösungsansätze durchführen. Ausserdem erscheint es lohnenswert, die Forschungsarbeit ennos vorzulegen, um über mögliche Finanzierungsmodelle in Entwicklungsländer nachzudenken.