



African Social Business & Kopeme Group

“In Afrikas Zukunft investieren“

08.03.2012

Agenda

Gemeinsam für eine bessere Zukunft

African Social Business und Kopeme Group

Social Businesses, Finanzplanung nächste Expansion

Referenzen – Soziale und Finanzielle Performance

Investitionsmöglichkeiten

Sicherheitsaspekte

Awards, Kontakt

Gemeinsam für eine bessere Zukunft in Togo – African Social Business & Kopeme Group



08.03.2012

3

Social Business ist eine Wirtschaft, die den Menschen dient



08.03.2012

African Social Business & Kopeme Group – seit 2006 zwei starke erfahrene Partner in Togo



Die Genossenschaften African Social Business Pure e.G. und African Social Business

Plus e.G. wurden gegründet, um Menschen in Afrika aus dem Teufelskreis von Armut zu befreien, die Umwelt und die ökologischen Lebensbedingungen der Menschen zu verbessern und ihnen so eine wirkliche Zukunft zu ermöglichen.

Die Instrumente dafür:
Beratung, Unterstützung, Eigenkapitalbeschaffung sowie Investition eigener Mittel in geeignete Social Businesses in Afrika - derzeit ausschließlich mit der Kopeme Group in Togo.



Die Kopeme Group bietet extrem armen und armen Menschen in Togo einen Aus-

weg aus der Armut über die Vergabe von Mikrokrediten an Gruppen nach dem Vorbild der Grameen Bank.

Im Rahmen ihres ganzheitlichen Ansatzes bietet sie außerdem allen Mikrokreditkunden kostengünstig auf Mikrokreditbasis Produkte an, die ihren Bedürfnissen entsprechen und sie dabei unterstützen, eigenverantwortlich und absehbar unabhängig sichere und gesunde Lebensbedingungen für sich und ihre Kinder aufzubauen und dabei verantwortungsvoll mit ihrer Umwelt umzugehen.

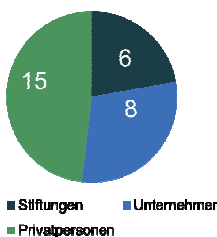
08.03.2012

5

African Social Business & Kopeme Group – die effizienteste Art einer nachhaltigen Entwicklungshilfe

Investoren

African Social Business



Investitionen gesamt:
1.129.400€

Auszug Investoren/Sponsoren:

- ❖ Microsoft Deutschland GmbH
- ❖ Olympus Europa GmbH
- ❖ Just Capital – Global Social Business Development GmbH
- ❖ Selfmade Capital Stiftung
- ❖ Social Business Stiftung
- ❖ Louis Leitz Stiftung
- ❖ NUE - Norddeutsche Stiftung für Umwelt und Entwicklung

08.03.2012



Mikrokredite

Kopeme Group



Dörfer: 55 und Lomé

Kunden: 8.500

Mikrokredite: 17.000 (2010/2011)

Kreditvolumen: 1,25 Mio.€

Rückzahlungsquote:
99,3%

Alles Stand: Februar 2012

6

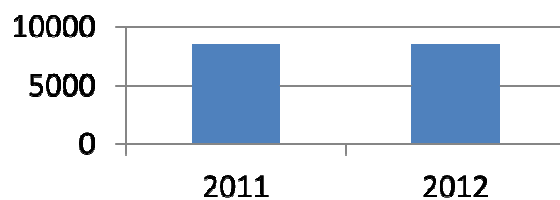
Arbeitsfelder der Kopeme Group



08.03.2012

Geplante Expansion Mikro-Kredite für 2012

Anzahl Mikrokreditnehmer



Durchschnittlicher Kredit 2011: 100 Euro
(8.500 x 100 = 850.000 Euro)

Durchschnittlicher Kredit 2012: 150 Euro
(8.500 x 150 = 1.275.000 Euro)

Finanzbedarf: 425.000 Euro

Wöchentliches Treffen mit Mitarbeitern der Kopeme Group

Einmal pro Woche besucht ein Mitarbeiter der Kopeme Group die Dörfer, um **Unterstützung und Beratung** anzubieten, sowie um die **wöchentlichen Zinsen** einzusammeln. Auf dem Treffen werden alle möglichen Bereiche des täglichen Lebens angesprochen.



Wöchentliches Treffen mit einer Mikrokreditgruppe


08.03.2012

Die Rückzahlungsquote ist sehr hoch – und die Kreditnehmer legen eigenes Geld bei der Kopeme Group an

KREDITVERGABE

Alle in der Gruppe stehen gemeinsam für den Gesamtkredit ein

Sie nehmen nur so viel Kredit, wie sie für die Verwirklichung Ihrer Geschäftsidee benötigen (100.000 Francs sind 152 €)



Fiche d'octroi de crédit pour les membres d'Adakavi

Section: V
Village: AKOU MAPE
Le chef d'Adakavi: DAGBANI RYIVI HOUADACHE
Membre: ANEWE FODI

Carton: AKOU MAPE
Caisse N°:
Contact: 99-44-54/356-33-89
Heure de réunion: 15h à 17h

N°	Nom et prénom du client	Montant du crédit	Village	Maison	Activité prévue	Contact	Signature
1	ABOU Amann	100.000	AKOU MAPE		Commerçant / N° 74-91-65		
2	AMOUZOU Amann	100.000			Com. du N° 15		
3	ATISSO Akossoua	30.000			FOP		
4	DAGBANI Akou	30.000			Secrétaire du Vol		
5	KALIPE Amann	50.000			Koukou		
6	KPAGNO Akou	40.000			Koukou		
7	SINGO Lyra	30.000			Koukou		
8	GATO Lyra	50.000			Koukou		
9	AGBEGNAGLO Akou	50.000			Koukou		
10	ATSOUMEGNO Akou	20.000			Koukou		
11	ADACHOIN Akou	20.000			Koukou		
12	WOGBLEKOU Akou	100.000			Koukou		
13	NETIGAN Akou	30.000			Koukou		
14	AGBLEGAN Akou	50.000			Koukou		
15	KPOKPO Akou	40.000			Koukou		
16	KALIPE Akou	100.000			Koukou		

Sie produzieren Dienstleistungen und Produkte für den lokalen Markt

Sie bürgen mit ihrer Unterschrift

MIKROKREDITKLASSEN

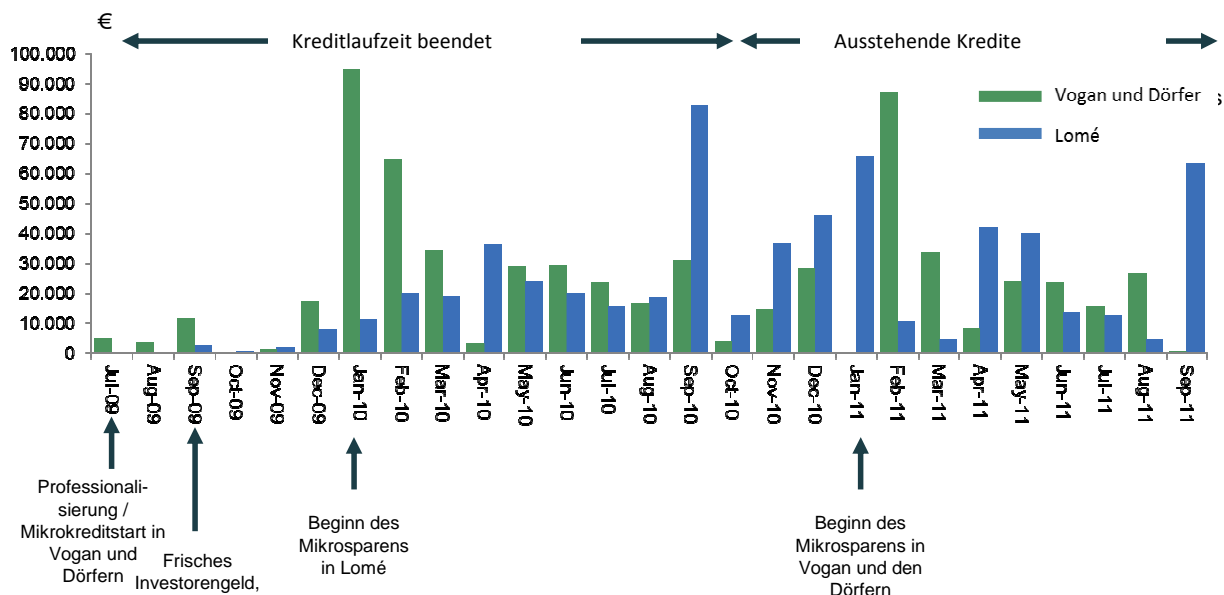
Gruppe	Kreditsumme in CFA	Laufzeit in Wochen	Wöchentliche Tilgungszahlung	Wöchentliche Zinsen
A= Arrivé (Ankunft)	10.000 (ca. 15€)	10	1.000 (ca. 1,50 €)	50 (ca. 7,6 Cent)
B = Bon élève (gute Schülerin)	30.000 (ca. 45€)	30	1.000 (ca. 1,50 €)	150 (ca. 22,7 Cent)
C = Courage (Mut)	60.000 (ca. 90€)	50	1.200 (ca. 1,83 €)	300 (ca. 45,8 Cent)
D = Doyen (Meister)	100.000 (ca. 150€)	50	2.000 (ca. 3,00€)	500 (ca. 76 Cent)

- **Aufstieg** in die nächst höhere Gruppe erfolgt **nach Performance** (rechtzeitige Rückzahlung, Anwesenheit und Einbringung bei den wöchentlichen Treffen)
- Wer in **Gruppe D** angekommen ist und rechnerisch **mehr als 1 US Dollar** täglich zurückzahlen kann, hat laut Definition der Kopeme Group die **Armutsgrenze überschritten**. Im August 2011 war das bei über 20 % der KreditnehmerInnen von Kopeme Gruppe der Fall

08.03.2012

Innerhalb der letzten 2 Jahre hat die Kopeme Group mehr als 17.000 Mikrokredite vergeben – total 1,25 Mio. €

MONATLICHE MIKROKREDITVERGABE IN EURO (JULI 2009- SEPTEMBER 2011)

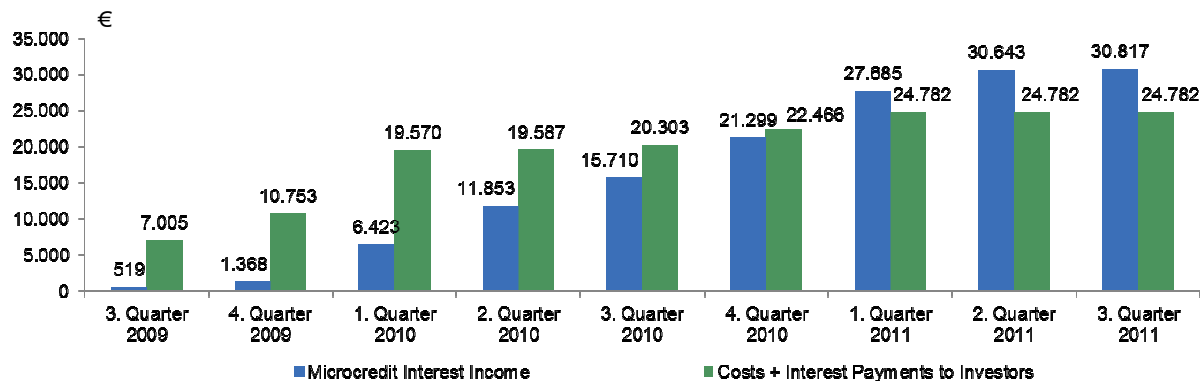


08.03.2012

10

Innerhalb von 2 Jahren war die Kopeme Group in der Lage, ein spendenbasiertes Projekt in ein nachhaltiges Social Business umzuwandeln

FINANZIELLE PERFORMANCE (JUL 2009 - SEP 2011) - MIKROKREDITE



Rückzahlung pro Woche ca.	19.000,00 €	2,28 €	1.500 XOF
Rückzahlung pro Jahr ca.	988.000,00 €		
Kostendeckungsbeitrag ca.	138.000,00 €		

08.03.2012

11

Fallstudie: Sinkoa Tene, 50 Jahre, zwei Kinder, verheiratet, Kredit D = 100.000 CFA ~ 150 €

SITUATION VORHER

Beruf: Sinkoa verkauft landwirtschaftliche Produkte
Monatliches Einkommen: 6.000 CFA ~ 9,15 €
Einkommen pro Tag pro Person: unbekannt – ihr Ehemann kümmert sich auch um die Familie
Kapital: unbekannt ARM

ANALYSE DES GESCHÄFTSMODELLES

- Sinkoa kauft Säcke mit Korn auf Kredit und verkauft sie
- Sie kauft und verkauft monatlich 3 Säcke
- Ihr Händler belastet sie mit 4.000 CFA extra für jeden Sack, weil sie bei ihm auf Kredit kauft
- Der Sack kostet 21.000 CFA en Gros und sie verkauft ihn zu 27.000 CFA in kleineren Portionen

Kosten 3 x 25.000 CFA = 75.000 CFA ~ **114,33 €**

Erlöse 3 x 27.500 CFA = 81.000 CFA ~ **123,48 €**

Profit = 6.000 CFA ~ **9,15 €**

AKTUELLE SITUATION

Beruf: Sinkoa verkauft landwirtschaftliche Produkte
Monatliches Einkommen: 20.000 CFA ~ 30,49 €
Einkommen pro Tag pro Person: unbekannt – ihr Ehemann kümmert sich auch um die Familie
Kapital: unbekannt ARM

ANALYSE DES GESCHÄFTSMODELLES

- Sinkoa kauft Säcke mit Korn bar und verkauft sie
- Sie kauft und verkauft 5 Säcke jeden Monat
- Sie zahlt wöchentlich 2.500 CFA an die Kopeme Group
- Der Sack kostet 21.000 CFA en Gros und sie verkauft ihn zu 27.000 CFA in kleineren Portionen

Kosten 5 x 21.000 CFA = 105.000 CFA ~ **160,06 €**

Erlöse 5 x 27.000 CFA = 135.000 CFA ~ **205,79 €**

Kredit 4 x 2.500 CFA = 10.000 CFA ~ **15,24 €**

Profit = 20.000 CFA ~ **30,49 €**

Sinkoa hat ihr monatliches Einkommen um mehr als 20 € erhöht ~ 233%

08.03.2012

12

Fallstudie: Chérifa Ourodaba, 40 Jahre, drei Kinder, verheiratet, Kredit D = 100.000 CFA ~ 150 €

SITUATION VORHER

Beruf: Chérifa kauft und verkauft Schuhe
Monatliches Einkommen: 25.200 CFA ~ 38,42 €
Einkommen pro Tag pro Person: 210 CFA ~ 0,32 €
Kapital: ~ 0 CFA

EXTREM ARM

ANALYSE DES GESCHÄFTSMODELLES

- Chérifa kauft Schuhe auf Kredit und verkauft sie
- Sie kauft und verkauft monatlich 36 Paar Schuhe
- Ihr Händler berechnet ihr 800 CFA extra für jedes Paar, weil sie auf Kredit kauft
- Die Schuhe kosten 1.000 CFA en Gros und sie verkauft sie für 2.500 CFA paarweise

Kosten 36 x 1.800 CFA = 64.800 CFA ~ **98,78 €**

Erlöse 36 x 2.500 CFA = 90.000 CFA ~ **137,20 €**

Profit = 25.200 CFA ~ **38,42 €**

AKTUELLE SITUATION

Beruf: Chérifa kauft und verkauft Schuhe
Monatliches Einkommen: 98.000 CFA ~ 149,39 €
Einkommen pro Tag pro Person: 817 CFA ~ 1,24 €
Kapital: >125.000 CFA ~ 190,55 €

ARM

ANALYSE DES GESCHÄFTSMODELLES

- Chérifa kauft Schuhe bar und verkauft sie
- Sie kauft und verkauft 72 Paar Schuhe jeden Monat
- Sie zahlt wöchentlich 2.500 CFA an die Kopeme Group
- Die Schuhe kosten 1.000 CFA en Gros und sie verkauft sie für 2.500 CFA paarweise

Kosten 72 x 1.000 CFA = 72.000 CFA ~ **109,76 €**

Erlöse 72 x 2.500 CFA = 180.000 CFA ~ **274,39 €**

Kredit 4 x 2.500 CFA = 10.000 CFA ~ **15,24 €**

Profit = 98.000 CFA ~ **149,39 €**

Chérifa hat ihr monatliches Einkommen um mehr als 100 € gesteigert ~ 288%

08.03.2012

13

Kopeme SUN „Lumière pour tous – Licht für alle)

PETROLEUMLAMPE



Anschaffungskosten:
500 CFA = 0,76 €

Wöchentl. Ausgaben für Öl
1.200 CFA = 1,83 €

Ausgaben pro Monat
4.800 CFA = 7,32 €

Ausgaben 1. Jahr
60.000 CFA = 91,46 €

Ausgaben 2. Jahr
60.500 CFA = 92,23 €

SOLARLAMPE



Anschaffungskosten:
35.000 CFA = 53,35 €

Wöchentl. Ratenzahlung
700 CFA = 1,07 €

Ausgaben pro Monat
2.800 CFA = 4,27 €

Ausgaben 1. Jahr
35.000 CFA = 53,35 €

Ausgaben 2. Jahr
0 CFA = 0 €

Planung 2012:

1 Container Solarlampen D-Light Nova (6552 Stück) – ca. 21 Euro inkl. Zoll

Finanzbedarf für einen Container: ca. 138.000 Euro

CO2-Einsparung pro Lampe ca. 200 Kilogramm pro Jahr

Kopeme Keke

Fahrräder, die die Mobilität der Dorfbewohner erhöhen

KOPEME KEKE

- Fahrräder ermöglichen den Dorfbewohnern, ihre Geschwindigkeit zu vervierfachen und ihren Aktionsradius zu vergrößern:
 - Kinder in entlegenen Gegenden können eine weiter entfernte Schule besuchen
 - Farmer können ihre Ernte zu Märkten transportieren, die weiter weg liegen
- Wöchentliche Rückzahlungen werden beim Mikrokredit-Treffen vom Kopeme-Feldmitarbeiter eingesammelt
- Eine Werkstatt in Vogan repariert defekte Fahrräder
 - Einzelpreis ca. 50 inkl. Zoll, Montage
- Preis: 75 € (zahlbar über 50 Wochen)
- Kopeme-Profit pro Fahrrad: 25 €

Planung für 2012:

1 Container Fahrräder (Marke Phoenix / China) – Mindestabnahmemenge 1004 Stück – Preis ca. 40 Euro CIF Lomé, plus Zoll, Montage, ca. 50 Euro
Finanzbedarf 1000 x 50 = 50.000 Euro
 Angebot Phoenix, Shanghai, 17.02.12

KOPEME KEKE KUNDEN



08.03.2012

15

Kopeme Stove ermöglicht Familien in Lomé ihre monatlichen Kosten für's Kochen um mehr als 50% zu reduzieren

HOLZKOHLEHERD



Wöchl. Ausgaben für Kohle
2.100 CFA = 3,20 €

Keine Ratenzahlungen

Gesamtkosten 1. Jahr
107.500 CFA = 163,87 €

Gesamtkosten 2. Jahr
105.000 CFA = 160,06 €

Gesamtkosten 3. Jahr
105.000 CFA = 160,06 €

Anschaffungskosten:
2.500 CFA = 3,81 €

Ersparnis im ersten Jahr
163,87€ - 57,16€ = 106,71€

Ersparnis im zweiten Jahr
160,06€ - 57,16€ = 102,90€

Ersparnis im dritten Jahr
160,06€ - 7,62€ = 152,44€

KOPEME ENERGIESPAROFEN



Wöchl. Ausgaben für Holz
100 CFA = 0,15 €

Wöchl. Ratenzahlung
650 CFA = 0,99 €

Gesamtkosten 1. Jahr
37.500 CFA = 57,16 €

Gesamtkosten 2. Jahr
37.500 CFA = 57,16 €

Gesamtkosten 3. Jahr
5.000 CFA = 7,62 €

Anschaffungskosten:
65.000 CFA = 99,09 €

Zahlung in 100 wöchl.
Raten à 650 CFA (2 Jahre)

08.03.2012

16

Durch den Ratenverkauf des Stove 80 werden ca. 17.000 € an jährlichen Überschüssen erzielt

OFEN STOVE 80



KOSTEN

- Hergestellt in Deutschland
- Preis pro Stück CIF Lomé – geschätzt 80 Euro
- Menge: 1600
- Gesamtkosten: 128.000€

EINNAHMEN

- Verkaufspreis pro Stück: 99,09 €
- Menge: 1600
- Gesamtumsatz: 158.544€

Finanzbedarf:

1 Container 128.000 Euro bereits finanziert

2. Container: 128.000 Euro

CO2-Ersparnis: 2,5 to CO2 pro Jahr pro Ofen

2. Projektvorstellung Ahomé

Ahomé: ein besseres neues Zuhause für Menschen in Togo

Konzept Haus Ahomé

Konzept des Hauses:

- Zwei Räume statt einem.
- Sandboden mit Zementbeimischung (kein Nährboden mehr für Keime und Bakterien, einfach sauber zu halten)
- Wände aus Lehm in traditioneller Technik – Neuerung: Wetterseite mit Zement verbaut.
- Dach aus Metall: Haltbarkeit 30 Jahre, kann nicht abbrennen wie traditionelle Strohdächer
- Mini-Solaranlage auf dem Dach - Leistung für 2 Innenlampen, 1 Außenleuchte, Radio und Handyaufladegerät.

Umsetzung:

- Bau durch lokale Handwerker in den Dörfern der neuen Hausbesitzer unter Management und Supervision der Kopeme Group, Kosten maximal 500 Euro
- Solarinstallation durch eigenen Techniker; Solarhome-System für ca. 200 Euro,
- Gesamtkosten 700 Euro, rückzahlbar in 3 Jahren (150 Raten à 5 Euro) = 750 Euro



Ahomé: ein besseres Zuhause für Menschen in Togo

Konzept Haus Ahomé

Zielgruppe:

• Mikrokreditnehmer in den Dörfern, die schon mehrere Kredite erfolgreich zurückgezahlt haben können sich ein eigenes Haus auf Kredit kaufen.

Nutzen für Besitzer – Nachhaltigkeit:

- Gesünder Wohnen und Schlafen
- Keine Termiten und andere Insekten oder Schlangen durch festen Boden
- Gutes Raumklima und Lüftung durch Zwischendecke und Übereck-Fenster
- Haus hält im Vergleich zu herkömmlicher Bauweise länger und verursacht weniger Folgekosten (Strohdächer müssen jährlich erneuert werden)
- Keine Kosten mehr für Petroleum und Batterien (wöchentliche Kosten mindestens 2 Euro)

Finanzbedarf in 2012:

**Bau von 500 Häusern à 700 Euro
geplant = 350.000 Euro**



08.03.2012

Kopeme Santé: Die 2. Karawane der Gesundheit - medizinischer Service für alle Kopeme Kunden

KOPEME SANTÉ



Quartalstreffen mit dem Kopeme- Gesundheitsteam

- Kopeme Santé bietet Basis-Gesundheitsversorgung für alle ihre Mitglieder (nur sehr wenige Togolesen können sich eine Krankenversicherung leisten)
- Jährliche Beitragszahlung: 2 €
- Sie bietet regelmäßige Gesundheitsuntersuchungen und verkauft Medikamente zu bezahlbaren Preisen
- Sie finanziert dringende Operationen und Behandlungen, wenn die Patienten nicht in der Lage sind, sie zu bezahlen
- Mitglieder erhalten eine vergünstigte Behandlung in Krankenhäusern

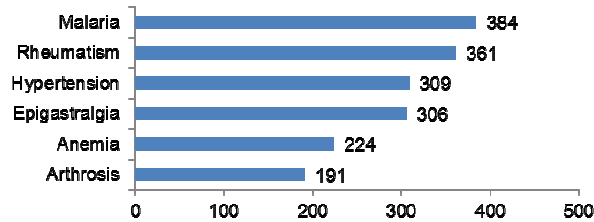


08.03.2012

20

In 2010 hat Kopeme Santé 4.926 Gesundheitsuntersuchungen durchgeführt - in 3.273 Fällen (66%) litten die Menschen an einer Krankheit

HÄUFIG BEHANDELTE KRANKHEITEN IN 2010

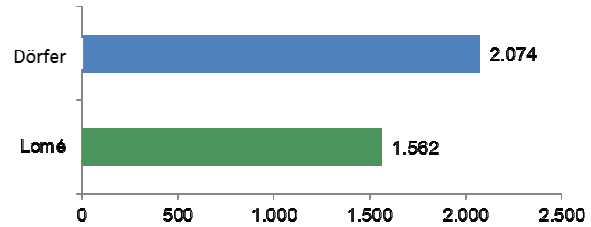


KOPEME PATIENT Jérôme Kongo



08.03.2012

AKTUELLE MITGLIEDERZAHL



Das Kopeme Santé-Team besucht täglich ein anderes Dorf

21

Kopeme Village Millénaire – Millenniumsdorf Gnivé Naturmedizin, erneuerbare Energien, Umweltschutz



- In Gnivé werden alle Arten von Gemüse, Heilkräutern, fruchttragenden und anderen tropischen Bäumen angepflanzt – Aktion Chaque arbre compte - Jeder Baum zählt
- Es wird Photovoltaik genutzt, um Schulungen durchzuführen, ein Dorfkino zu betreiben, das Dorf zu beleuchten, Mobiltelefone aus der Umgebung aufzuladen; das Dorf ist Treffpunkt für Jugendliche aus der Umgebung.
- Es werden Hühner gezüchtet, um dem Trend, aus Europa importierte Hühnerfleischreste zu verzehren, entgegenzuwirken
- Es finden Seminare statt z.B. zu Naturmedizin, Montage von Solarlampen, traditioneller Bauweise etc.

08.03.2012

Aufbau eines beispielhaften Dorfes im Sinne der UN-Millenniums- Dörfer- dort werden Schulungen und Trainings abgehalten

Das **Millenniumsdorf Gnivé** zeigt beispielhaft die Nutzung von **Erneuerbaren Energien**, die **Nutzung von Latrinen**, die Anpflanzung von **Heil- und Nutzpflanzen**, beispielhafte **Landwirtschaft etc.** Es ist ein gleichzeitig ein **Versuchszentrum** und **Schulungsort**. Es dient als **Beispiel** für die anderen Dörfer.



Die Dorfstraße ist eine Allee; das Schulungszentrum ist das große Gebäude linker Hand, geradeaus: Häuser in traditioneller Bauweise. Gnivé, Mai 2011

Das Pilot-Projekt Kopeme Tsi dient der nachhaltig sicheren Wasserversorgung auf Dorfebene – Start 2012

1

BRUNNENBOHRUNG

Durchführung: Manu Fore, togoisches Brunnenbau-unternehmen



- Wasseranalyse
- Bohrung des 75m tiefen Schachts
- Verlegung sämtlicher Rohre
- Bau des Wasser-Kioskes
- Installation des Wassertanks

2

PUMPENINSTALLATION

Durchführung: SunEnergie, Ein Joint-Venture in Ghana



- Installation der Solarpumpe (Grundfos-Solarpumpe)
- Installation der PV-Module
- Einrichtung des Systems

3

WASSERKIOSK

Durchführung: Von der Kopeme Group geschulte Dorfbewohner



- Betrieb der Pumpe
- Wartung und Kontrolle der Pumpe
- Verkauf des Wassers an Dorfbewohner (bis die Pumpe komplett abbezahlt ist)

Sobald eine **stabile Wasserversorgung** gewährleistet ist, können **landwirtschaftliche Projekte** mithilfe der **Kopeme Group** realisiert werden... :<http://www.youtube.com/watch?v=2Xsawj4UT1c>

08.03.2012

Investoren und Besucher der Kopeme Group schildern ihre Eindrücke

Investor/Besucher

Eindrücke



Malte Hartwig,
Vorstand
Selfmade Capital Stiftung

Ich bin Vorstand der Selfmade Capital Stiftung und habe mich im Herbst 2010 persönlich vor Ort in Togo mit Jérôme Dodji Fiayiwo getroffen und er hat mir das Geschäftsmodell einleuchtend und detailliert demonstriert. Dabei war er sehr kooperativ und gewährt mir Einblick in alle wirtschaftlich relevanten Unterlagen, Kontoauszüge usw. Vor diesem Hintergrund sind wir hoch motiviert, die Kopeme Bank weiterhin zu unterstützen und Kapital in Togo zu investieren. Die Buchhaltung der Bank wurde vor Ort von einer Wirtschaftsprüfungsgesellschaft untersucht. Ergebnis: Beanstandungsfrei. Der Wirtschaftsprüfer bescheinigt dem Geschäftsmodell eine hohe Rentabilität und dadurch bedingt die nachhaltige Sicherheit für die Rückführung des Kapitals und der Zinsen für Investoren wie der Selfmade Capital Stiftung.



André Marius Le Prince,
Wirtschaftsprüfer
Geschäftsführer WLP GmbH

Im Herbst 2010 habe ich mit dem Hauptinvestor die Kopeme Group 5 Tage in Togo besucht. Wir haben dabei alle Aspekte der Aktivitäten der Kopeme Group vor Ort kennen gelernt. Weiterhin standen uns alle Unterlagen, die ich mit der Erfahrung eines Wirtschaftsprüfers verplausibilisiert und analysiert habe, der Kopeme Group zur Verfügung. Alle Menschen, Kreditnehmer, Angestellte der Kopeme Group sowie Herr Fiayiwo, erteilten uns bereitwillig Auskunft. In meiner jahrzehntelangen beruflichen und praktischen Erfahrungen in Deutschland habe ich noch keinen Betrieb erlebt, der vergleichbare ökonomische Erfolge vom Start an verzeichnen konnte.

08.03.2012

Investitionsbedarf für nächste Expansionsstufe

Social Business

Mikrokredite
Licht für alle
Energiesparöfen
Häuser mit Solarhomesystem
Fahrräder
Zwischensumme Social Businesses
Projekte mit initialer Unterstützung:
2. Karawane der Gesundheit
Pilotprojekt Kopeme Tsi
Spendenprojekt - Schulprojekte
Gesamtsumme

Investitionsbedarf

425.000 €
138.000 €
128.000 €
350.000 €
50.000 €
1.091.000 €
15.000 €
Fehlen noch 12.000 €
ca. 30.000 € pro Jahr
1.148.000 €

08.03.2012

Finanzielle und soziale Performance der Kopeme Group

Investment

95.000 Euro - 2009
387.000 Euro - 2010
418.900 Euro - 2011
1.091.000 Euro - 2012

Jahr / Meilensteine

2009 – Ausbildung bei Grameen; 1. Investor: Social Business Stiftung
2010 – Die Selfmade Capital Stiftung wird Schlüsselinvestor
2011 – Die Genossenschaften werden gegründet
2012 – Ziel: 1.091.000 Euro Investment über Genossenschaften

Rückführung Kapital und Zinsen

Dezember 2010: fristgerechte Zahlung der Zinsen; anteilige Rückführung des Kapitals
Dezember 2010: fristgerechte Zahlung der Zinsen; anteilige Rückführung des Kapitals
Ende November 2011: fristg. Zahlung der Zinsen; anteil. Rückführung des Kapitals
Januar 2012: 1. Million überhaupt „geknackt“

08.03.2012

Die Projektfinanzierung – Spende oder Investition – je nach den Wünschen und Möglichkeiten der Förderer und Investoren



08.03.2012

**Spende in
beliebiger Höhe**

**Investition ab 200 Euro in
African Social Business Pure e.G. oder Plus e.G.**



ana yi africa –
Brücken nach Afrika e.V.

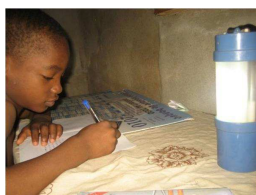
Option 1: Pure
Keine Verzinsung
Rückzahlung nach
5 Jahren

Option 2: Plus
Verzinsung 5%
Rückzahlung nach
5 Jahren



Planung 2012:
Finanzbedarf 1.148.000 Euro

Kopeme Group: nächste Schritte



08.03.2012

Wenn Sie

1. African Social Business und die Kopeme Group kennenlernen möchten
2. Interesse an einem unserer Projekte haben
3. oder einfach insgesamt mehr über unsere Arbeit erfahren möchten -

dann freuen wir uns über einen persönlichen Termin mit Ihnen!

Heike Eggers



African Social Business

Jérôme Dodji Fiayiwo



Kopeme Group

Aus Kunden – und Investorensicht ergeben sich folgende Sicherheitsaspekte bei diesem Social Business

Differenzierung in entwicklungspolitische und wirtschaftliche Aspekte auf 3 Ebenen

Sicherheitsaspekte auf Kundenebene	Hohe Diversifikation, Geringe individuelle Kreditsummen, Hohe Rückzahlungsmoral, Hohe Frauenquote unter Mikrokreditnehmern, Nachhaltige Entwicklung, Resistenter gegenüber internationalen Krisen, Kunden produzieren Produkte und Dienstleistungen für den lokalen Markt
Sicherheitsaspekte auf Unternehmensebene (Kopeme Group, Togo)	Bottom-Up-Business „von Togoern – für Togoer“, Hohe Kundenbindung, Exzellente Kenntnisse über Kunden durch intensive Betreuung, Kurze Darlehenslaufzeiten, Hohe Eigenkapitalquote, Fremdkapitalaufnahme nur zu bestimmten Konditionen, Priorität der nachhaltigen Existenz, Fokus auf Armutsbekämpfung, Hohe Identifikation des Managements mit den Zielen, Keine kurzfristigen (Quartals-) Ziele, Unternehmensentscheidungen werden langfristig getroffen mit hoher Verantwortung gegenüber Kunden, Shareholdern und Investoren, Resistenter gegenüber Internationalen Krisen, Zusammenarbeit mit namhaften Partnern
Sicherheitsaspekte auf Institutioneller Ebene (Genossenschaften African Social Business)	Social Business als Institution, Priorität ist das soziale/ ökologische Ziel, Kostendeckende Wirtschaftsweise zwecks Nachhaltigkeit, Gewinnzuwendung = Re-Investition/ Ausschüttung, Hohe Rückzahlungsmoral auf Fremdkapital, Management und stimmberechtigte Mitglieder müssen Social Businesses sein oder gegründet haben; investierende Mitglieder haben keine Entscheidungsbefugnis. Die beiden deutschen Genossenschaften unterliegen dem deutschen Genossenschaftsrecht und den damit verbundenen Kontrollen und Auflagen. Zusammenarbeit mit namhaften Partnern

08.03.2012

Aus der Sicht eines Anlegers ergeben sich folgende Gründe für ein Investment in die Kopeme Group

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit

Transparenz, in was investiert wird	Viele Anlegerinnen und Anleger wünschen sich zunehmend Transparenz, wenn es darum geht, welche Geschäfte mit ihrem Kapital finanziert werden. Die Investition in die Kopeme Group ist ein direktes Investment. Jeder Anleger kann konkret nachvollziehen, in was sein Geld investiert wird.
Berücksichtigung nachhaltiger, ethischer, ökologischer und sozialer Aspekte	Anleger investieren in Mikrokredite, Solarlampen, sauberes Trinkwasser. Es ist eine Beteiligung an einem Unternehmen, das ökologische und soziale Aspekte berücksichtigt. Jeder trägt durch die Investition zur Erreichung der Millenniums-Entwicklungsziele und zum Schutz des Planeten bei.
Langfristigkeit und zuverlässige Renditen	Nachhaltig gemanagte Unternehmen erzielen auch langfristig gute Renditen. Unternehmen wie die Kopeme Group schauen nicht auf kurzfristige Ergebnisse, sondern haben langfristige Ziele. Bei der Kopeme Group werden die Ansätze des Integral Impact Investing berücksichtigt. Damit ist ein evolutionäres integrales Modell für Investment, Business und Philanthropie gemeint. Der Evolutionsschritt zeigt sich dergestalt, dass Kultur, Verhalten und einzelnes Bewusstsein der Finanz-, Klima- und Sozialmetrik hinzugefügt wird – und dementsprechend investiert, aber auch gewirtschaftet wird. Firmen, die nach dem integralen Ansatz handeln, performen wesentlich besser als rein profitgetriebene Unternehmen. Quellen: "Where the science of achievement meets the art of fulfilment" – http://www.integralimpactinvesting.com

08.03.2012

Aus Sicht eines Vermögenden ergeben sich folgende Gründe für ein Investment in die Kopeme Group

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit

„Wer in Kleinstkredite investiert hilft den Armen mehr als ein Spender“	„Wer in Kleinstkredite investiert hilft den Armen mehr als ein Spender“. Hermann-Josef Tenhagen, Jahrgang 1963, ist Chefredakteur der werbefreien Zeitschrift <i>Finanztest</i> 22.12.2010 Mit einer Investition in ein Social Business wie die Kopeme Group wird gleichzeitig in Menschen investiert, die ihre Kräfte mobilisieren, um sich auf den Weg aus der Armut zu machen. Die alten Geber- Nehmer-Strukturen werden aufgebrochen und man begegnet sich auf Augenhöhe – Vertrauen in die Fähigkeiten statt Gönnerhaftigkeit.
Gesellschaftliche Verantwortung	Gerade diejenigen, die nennenswerte Beträge investieren, haben eine hohe Verantwortung, was mit ihrem Geld geschieht. Investiere ich in Streubomben oder ein Social Business, das Armut bekämpft, macht einen Riesenunterschied. Wer nicht nur auf Rendite als absolutes Maß der Dinge schaut, sondern einen globalen Zusammenhang sieht, wird dazu beitragen, dass nachhaltiges und ethisches Investieren von der Nische zum Mainstream wird.
Armutsbekämpfung ist Friedenssicherung	Menschen, die ihr Auskommen haben, zetteln keine Unruhen und kriegesischen Auseinandersetzungen an. Menschen bleiben auf ihrer Scholle, wenn sie sich und ihre Kinder ernähren können. Für die armen Menschen ist die Zukunft: Heute. Sichere Lebensbedingungen in Afrika sind ein Friedensgarant, auch für Europa.
Bill Gates und die 40 Milliardäre	Bill Gates hat 40 Milliardäre dazu gebracht, die Hälfte ihres Einkommens zu spenden. Sie haben es getan – womöglich auch in Social Business investiert – und das Phantastische ist, sie sind immer noch Milliardäre. Mit einem Investment in African Social Business kommt das Geld sogar zurück – wenn gewünscht wird, mit Zinsen.

08.03.2012

Aus Sicht einer Stiftung ergeben sich folgende Gründe für ein Investment in ein Social Business wie die Kopeme Group

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit

Kontinuierliche Zahlungen für den Stiftungszweck	Stiftungen brauchen kontinuierliche Zahlungen, um den Stiftungszweck zu erfüllen. Wir zahlen mindestens jährlich; bei größeren Summen können aber auch individuelle Zahlungsintervalle (quartalsweise, halbjährlich) vereinbart werden. Auch partielle unterjährige Kapitalrückführungen sind möglich.
Diversifikation des Portfolios -neue Assetklasse	Mit einem Investment in ein Social Business eröffnet sich eine andere Asset-Klasse, da keine Korrelation mit Aktien und Renten besteht. Ein Social Business ist insofern ein als sicher anzusehendes Investment, weil, wie im Fall der Kopeme Group, Armutsbekämpfung im Vordergrund steht. Soziale Unternehmer denken langfristig, gehen keine Risiken ein, sind nicht quartals- und provisionsgetrieben.
Nachhaltigkeitsgedanke	Das dem nachhaltigen und sozialen Investieren zugrunde liegende langfristige Denken ist stiftungskonform. Die Stiftung kann in Bereichen investieren, die nicht unmittelbar dem Stiftungszweck entsprechen müssen. Durch Handeln im Stiftungszweck und soziales Investieren erzielt die Stiftung eine um ein Vielfaches höhere Hebelwirkung, als wenn sie ausschließlich dem Stiftungszweck gemäß agiert und das Kapital am Kapitalmarkt investiert.
Gesellschaftliche Verantwortung	Nachhaltige s und soziales Investieren bedeutet die Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung über den Stiftungszweck hinaus . (Hier beispielsweise für Afrika)

08.03.2012

Aus Sicht eines Unternehmens ergeben sich folgende Gründe für ein Investment in die Kopeme Group

Ohne Anspruch auf Vollständigkeit

Zugang zu einem Zukunftsmarkt	<p>Afrika gilt als der nächste Emerging Market. Togo ist ein sehr junges Land – über 40 % der Bevölkerung waren nach Angaben der Weltbank 2010 jünger als 15 Jahre. Durch das Bevölkerungswachstum und durch die Unterentwicklung eröffnen sich riesige Potentiale in Sachen Erneuerbare Energien, Mobilität, Kommunikation etc.</p>
- Sinnvolles CSR-Projekt mit Return on Investment	<p>Mit einem Investment in ein Social Business eröffnet sich eine andere Form eines CSR-Projektes: Das Unternehmen investiert in Unternehmen. Ein Social Business ist insofern ein als sicher anzusehendes Investment, weil, wie im Fall der Kopeme Group, Armutsbekämpfung im Vordergrund steht. Soziale Unternehmer denken langfristig, gehen keine Risiken ein, sind nicht quartals- und provisionsgetrieben.</p>
Nachhaltigkeitsgedanke / Gesellschaftliche Verantwortung	<p>Das dem nachhaltigen und sozialen Investieren zugrunde liegende langfristige Denken ist konform mit der Strategie verantwortungsbewusster Unternehmen. Nachhaltigkeit ist immer mehr Bestandteil des Kerngeschäfts. Nachhaltiges und soziales Investieren bedeutet die Wahrnehmung gesellschaftlicher Verantwortung über den reinen Unternehmenszweck hinaus. (Hier beispielsweise für Afrika) Gute PR und CSR-Optionen, die zum Kerngeschäft des Unternehmens passen.</p>
Neue intelligente Kooperationen	<p>Accenture schreibt: Cross-Sector Convergence: A New View of Global Development, Development Collaboration: None of Our Business? – Unternehmen, Vereine, Social Businesses schaffen neue, intelligente Kooperationen, Win:Win:Win-Situationen http://www.accenture.com/us-en/Pages/insight-development-collaboration.aspx</p>

08.03.2012

Sustainable Finance Awards 2011 – Achievement in Basic Needs Financing and Financing of the Base of the Pyramid



08.03.2012

34

Wie können Sie zu uns Kontakt aufnehmen?

Spenden an ana yi africa

ana yi africa – Brücken nach Afrika e.V.

Kontakt:
Heike Eggers, 1. Vorsitzende
Friesenweg 11, 21423 Winsen
email: heike@anayiafrica.de

Anke Angelike, 2. Vorsitzende
Spiekersstraße 89, 59269 Neubeckum
Email: anke@anayiafrica.de

Investieren („Pure“: 0% oder „Plus“: 5% Dividende)

**African Social Business Pure e.G.
African Social Business Plus e.G.
Zeichnung von Genossenschaftsanteilen
ab 200 Euro**

Kontakt:
Heike Eggers, Vorstand
Friesenweg 11, D - 21423 Winsen
email: info@african-social-business.org

08.03.2012

Zum Schluss

**Wir freuen uns auf Ihre Anfragen.
Herzlichen Dank!**

Kontakt: Heike Eggers, info@african-social-business.org
Telefon 04171 690317 – Mobil 0177 8899617

08.03.2012