



# BANGLADESCH

Innovative Geschäftsmodelle für sauberes  
und bezahlbares Trinkwasser

2021 – 2022





## BANGLADESCH

Innovative Geschäftsmodelle  
für sauberes und  
bezahlbares Trinkwasser

Lokales Wasser 37 hat Swisscontact 2021 mit CHF 65'000 unterstützt, in ausgewählten Partnerländern einen internen Wettbewerb für innovative Geschäftsmodelle durchzuführen, anhand derer Swisscontact einen unternehmerischen und nachhaltigen Beitrag leisten kann, der ärmeren Bevölkerung Zugang zu sauberem und bezahlbarem Trinkwasser zu verschaffen. Von den fünf Projektideen wurden eine aus Bolivien und eine aus Bangladesch berücksichtigt und in einer Machbarkeitsstudie jeweils genauer unter die Lupe genommen.

Aufgrund dieser Studien wurde entschieden, 2022 und 2023 das vorliegende Projekt in Bangladesch umzusetzen. Dabei begleitet Swisscontact Bangladesch lokale Kleinunternehmer darin, das Geschäftsmodell für Wasserkioske, welches in einem anderen Projekt bereits in urbanen Gebieten erfolgreich umgesetzt wurde, in ärmeren Kontexten zu testen. Durch die beiden innovativen Geschäftsmodelle sollen einerseits Schulkinder und andererseits Bewohner einer ärmeren ländlichen Gemeinde in dem von Trinkwasserarmut geplagten Satkhira Distrikt erreicht werden. In beiden Modellen wird ein Solidaritätsmechanismus etabliert, um das Trinkwasser auch für weniger zahlungskräftige Kunden zugänglich zu machen.

Ziel ist es, dass so zwei erfolgreiche Wasserkioske etabliert werden und diese 300 Schüler und Lehrerinnen bzw. 400 ärmere Haushalte mit ca. 1 750 Personen nachhaltig mit sauberem Wasser bedienen. Die Erfahrungen in der Anpassung des Wasserkiosk-Geschäftsmodells und Solidaritätsmechanismus an den jeweiligen Kontext werden dokumentiert, damit diese andernorts repliziert werden können.

*Foto: Kunden eines Wasserkiosks füllen ihre Kanister mit sauberem Trinkwasser*

## AUF EINEN BLICK

PROJEKT	<b>Innovative Geschäftsmodelle für sauberes und bezahlbares Trinkwasser</b>						
DAUER	Pilotphase: 2022-2023						
LAND	Bangladesch, Satkhira Distrikt						
PROJEKTZIELE	Ziel ist es, die in urbanen Gebieten erfolgreichen lokalen Wasserkioske in einem ländlichen Kontext zu etablieren. Durch die beiden innovativen Geschäftsmodelle sollen einerseits Schulkinder und andererseits Bewohner einer ärmeren ländlichen Gemeinde in dem von Trinkwasserarmut geplagten Satkhira Distrikt erreicht werden. Die Erfahrungen in der Anpassung des Wasserkiosk-Geschäftsmodells und Solidaritätsmechanismus an den jeweiligen Kontext werden dokumentiert, damit diese andernorts repliziert werden können.						
ERWARTETE RESULTATE 2022-2023	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Zwei lokale Kleinunternehmer betreiben je einen Wasserkiosk mit innovativem Geschäftsmodell an einer Schule, bzw. in einer ländlichen Gemeinde.</li> <li>• 300 Schülerinnen und Schüler und 1 750 Anwohner einer ländlichen Gemeinde erhalten Zugang zu sicherem Trinkwasser.</li> <li>• Über 2 000 potentielle Kunden der Wasserkioske werden für sauberes Wasser, Gesundheit und Hygiene sensibilisiert.</li> </ul>						
LOKALE PARTNER	<ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Wassertechnologie Firmen:</b> Die Firmen bieten den Wasserkiosken Technologien zur Trinkwasseraufbereitung an (umgekehrte Osmose, UV-Filter, Aktivkohle-Filter...). Sie sind für Aufbau, Wartung und Qualitätssicherung der Anlagen sowie Ausbildung der Mitarbeitenden verantwortlich.</li> <li>• <b>Kleinunternehmer:</b> Lokale Kleinunternehmer investieren in die Wasserkioske und sind für deren gewinnbringenden Betrieb verantwortlich.</li> <li>• <b>Schulkomitee/ Gemeindevertreter:</b> Diese Einheiten spielen beim jeweiligen Wasserkiosk-Modell eine wichtige Rolle als Miteigentümer des Kiosks. Sie treffen gemeinsam mit den Unternehmern operative und unternehmerische Entscheide (z.B. Festsetzen der Preise, Solidaritätsmechanismus) und helfen bei der Sensibilisierung der Schülerinnen bzw. der Bevölkerung.</li> <li>• <b>Mikrofinanzinstitute:</b> Im Gemeinde-Wasserkiosk-Modell wird ein Teil der Einnahmen auf ein Konto eines Mikrofinanzinstituts (MFI) eingezahlt. MFI sind in Bangladesch weit verbreitet und pflegen einen engen Kontakt zu ihren Kunden. Neben ihren Kernaufgaben als Finanzinstitute helfen sie bei der Bildung der Gemeindegremien und greifen bei Konflikten zwischen Unternehmer und Gemeindegremien schlichtend ein.</li> <li>• <b>Konsumgüterunternehmen:</b> Diese Unternehmen könnten über ihre CSR-Aktivitäten mittelfristig die Errichtung von weiteren Wasserkiosken finanzieren.</li> </ul>						
BUDGET	<table border="1"> <thead> <tr> <th></th> <th>2022</th> <th>Phase 2022-2023</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td><b>Budget</b></td> <td><b>135 000 CHF</b></td> <td><b>200 000 CHF</b></td> </tr> </tbody> </table>		2022	Phase 2022-2023	<b>Budget</b>	<b>135 000 CHF</b>	<b>200 000 CHF</b>
	2022	Phase 2022-2023					
<b>Budget</b>	<b>135 000 CHF</b>	<b>200 000 CHF</b>					
EIGENLEISTUNG DER PARTNER	<p>Kleinunternehmen: Ko-investieren in die Wasserkiosk-Infrastruktur und die Vermarktung des Angebots, stellen Mitarbeitende an und tragen das unternehmerische Risiko.</p> <p>Schule/Gemeinde: Stellen Land, Grundwasser und Räumlichkeiten zur Verfügung.</p>						
IHR KONTAKT	<p>Marco Daniel, marco.daniel@swisscontact.org, Tel. 044 454 17 44</p> <p>Swisscontact, Schweizerische Stiftung für technische Entwicklungszusammenarbeit</p> <p>Hardturmstrasse 134, 8005 Zürich, <a href="http://www.swisscontact.org">www.swisscontact.org</a></p>						

## DIE HERAUSFORDERUNG UND UNSERE CHANCE

Obwohl das Menschenrecht auf Wasser von der bengalischen Regierung anerkannt wird, verfügen 60% der rund 160 Millionen Bengalinnen und Bengalen über keinen Zugang zu sauberem Trinkwasser. Viele Menschen in ländlichen Gebieten sind von verunreinigtem Oberflächen- oder Grundwasser abhängig. Ländliche und schnell wachsende (vor-)städtische Gebiete sind meist nicht an das öffentliche Trinkwassersystem angeschlossen und Menschen beziehen dort Wasser in fragwürdiger Qualität von inoffiziellen und informellen Anbietern zu hohen Kosten.

Da die Menschen bereit sind für Trinkwasser zu bezahlen, hat Swisscontact im Shujola-Projekt (2019-2021) erfolgreich Kleinunternehmen begleitet, in vorstädtischen Gebieten Wasserkioske mit sauberem und erschwinglichem Wasser zu etablieren und diese zu betreiben. Da das Geschäftsmodell der Wasserkioske dort gut funktioniert, testen wir mit diesem Projekt, ob von lokalen Unternehmern geführte Wasserkioske in einem sozioökologisch schwierigeren Kontext ebenfalls möglich sind.

So wird das Geschäftsmodell der Wasserkioske weiter verfeinert und die Erfahrungen werden festgehalten, damit diese dann von weiteren Kleinunternehmern repliziert werden können.

## WAS WOLLEN WIR ERREICHEN?

Da das Geschäftsmodell der Wasserkioske im urbanen Kontext gut funktioniert, testen wir jetzt, ob Wasserkioske in einer ländlichen Gemeinde und einer Schule im Satkhira Distrikt, ebenfalls möglich sind. Da einige der Kunden dort weniger zahlungskräftig sind, testen wir Solidaritätsmechanismen, um auch den Ärmsten Zugang zu sauberem Trinkwasser zu verschaffen. Swisscontact begleitet die lokalen Akteure beim Aufbau folgender Wasserkiosk-Modelle:

### Gemeinde-Wasserkiosk

Ein lokaler Kleinunternehmer wird dabei unterstützt, in einer ländlichen Gemeinde einen Wasserkiosk aufzubauen. Das Projekt übernimmt einen Teil der Kosten für die Infrastruktur zur Wasseraufbereitung und etabliert die Beziehung mit der Wassertechnologiefirma. Der Kleinunternehmer kauft das Land und besorgt sich die nötigen Lizenzen. Der Wasserkiosk bietet den Anwohnenden ein erschwingliches Wasserabonnement an. Abonnantinnen und Abonnenten werden zu Mitbesitzern des Wasserkiosks. Deren Vertreter erhalten als Mitglieder des Verwaltungskomitees des Wasserkiosks (nachfolgend «Wasserkomitee») ein Mitspracherecht in operativen und unternehmerischen Entscheidungen und spielen bei der Sensibilisierung der Anwohner eine zentrale Rolle. Auch Nicht-Abonnenten können im



Wasserkiosk Wasser kaufen. Der Grossteil der Einnahmen des Wasserkiosks geht an den Kleinunternehmer, um laufende Kosten zu decken. Ein kleinerer Teil geht auf ein Konto bei einem Mikrofinanzinstitut (MFI) und wird auf Entscheidung des Wasserkomitees für Reparatur und Unterhalt der Anlagen verwendet. MFI sind in Bangladesch weit verbreitet und pflegen einen engen Kontakt zu ihren Kunden. Das MFI ist ebenfalls im Wasserkomitee vertreten. Es informiert seine Kunden/die Anwohner über den Kiosk und die Möglichkeit Teilhaber zu werden und greift bei Konflikten zwischen Unternehmer und Gemeindevertretern schlichtend ein.

Sobald sich das Geschäftsmodell des Wasserkiosks etabliert hat, begleitet Swisscontact das Wasserkomitee dabei, einen Solidaritätsmechanismus aufzubauen, damit Anwohner, die

in extremer Armut leben, durch klare Kriterien identifiziert werden und ebenfalls Zugang zu sauberem Trinkwasser erhalten.

### Schul-Wasserkiosk

Ein lokaler Kleinunternehmer wird unterstützt, an einer Schule einen Wasserkiosk aufzubauen. Die Schule erteilt nach Abklärungen mit dem Bildungsministerium die Erlaubnis und stellt das Land und Zugang zu Wasser und Strom zur Verfügung. Das Projekt übernimmt einen Teil der Kosten für die Infrastruktur zur Wasseraufbereitung und etabliert die Beziehung mit der Wassertechnologiefirma. Der Kleinunternehmer besorgt sich die nötigen Lizenzen und stellt die Mitarbeitenden ein. Die Schulleitung ist im Wasserkomitee vertreten, um die Tätigkeiten des Wasserkiosks zu steuern und zu kontrollieren. Der Wasserkiosk verkauft nicht nur Trinkwasser, sondern auch Hygieneartikel, Zwischenverpflegung und Schulmaterialien, um die Einkommensquellen zu diversifizieren. Der Kiosk hat zwei Schalter: einer Richtung Pausenhof für die Schulkinder und Lehrpersonen und der andere Richtung Strasse. Über den kommerziellen Kanal verkauft der Wasserkiosk Trinkwasser in Flaschen und Kanister an die Gemeindebewohner (zu niedrigeren Preisen) und Firmenkunden und Vertreiber (zu höheren Preisen) aus der Umgebung. Über den Schulschalter bietet der Wasserkiosk allen Schulkindern und Lehrpersonen täglich eine Ration kostenloses Trinkwasser an, um sich

während des Schultags genügend zu hydrieren. Zudem werden die Schulkinder bei der Abgabe von Trinkwasser auf Hygienemassnahmen sensibilisiert und sie können kostenpflichtig Verpflegung oder Schulmaterial kaufen. Die tägliche Trinkwasserration wird durch die kommerziellen Verkäufe subventioniert und ist Grundvoraussetzung, dass der Wasserkiosk an diesem Standort und mit Schulkindern als Zielgruppe arbeiten darf.

### Dokumentation und Skalierung

Dank diesen beiden Pilot-Modellen wird aufgezeigt, wie Trinkwasser mit einem unternehmerischen Geschäftsmodell und einem Solidaritätsmechanismus in ärmeren Gemeinden und Schulen einen Beitrag zur sicheren Trinkwasserversorgung leisten kann. Die Erfahrungen dieser beiden Wasserkioske werden dokumentiert und genutzt, damit sie an weiteren Standorten repliziert werden können. Die Technologiefirmen und die Schulbehörden werden eng in die Pilotphase einbezogen, damit sie bei Erfolg das Modell an anderen Orten selbstständig und kostengünstiger zu replizieren können. Die Dokumentation erlaubt es auch, Swisscontacts Ansatz festzuhalten, auf unternehmerische und lokal verankerte Art und Weise Zugang zu bezahlbarem Trinkwasser für alle zu fördern. Ziel ist es, diesen Ansatz bei Erfolg kostengünstig in anderen Regionen von Bangladesch und in weiteren Partnerländern zu replizieren.

## BUDGET & CONTROLLING

Das Budget und der Aktivitätenplan des Projektes werden jährlich erstellt und von der Geschäftsleitung kontrolliert und freigegeben. Unser lokaler Projektleiter berichtet regelmässig über den Projektfortschritt an die Geschäftsstelle in Zürich. *Detailliertes Projektbudget im Annex 1.*

## ANHANG 1

### BUDGET 2022-2023 (CHF)

	2022	2023	Total
<b>1. Wasser Unternehmertum</b>	<b>82 500</b>	<b>24 000</b>	<b>106 500</b>
1.1 Mitfinanzierung der Infrastruktur zur Wasseraufbereitung von zwei Wasser Unternehmern (Umgekehrte Osmose, aktiv Kohle Filter, UV Filter, Pumpen, Speicherbecken...)	32 500	0	32 500
1.2 Vermarktung und Aufklärung (Ausbildung der Mitarbeitenden des Kleinunternehmens, Branding und Aufklärung der Bevölkerung)	12 500	8 500	21 000
1.3 Kommunikation und Kapitalisierung	3 500	5 000	8 500
1.5 Personalkosten zur Durchführung der Aktivitäten	34 000	10 500	44 500
<b>2. Monitoring und Wirkungsmessung</b>	<b>6 500</b>	<b>6 000</b>	<b>12 500</b>
<b>TOTAL AKTIVITÄTEN</b>	<b>89 000</b>	<b>30 000</b>	<b>119 000</b>
Projektleitung	9 000	8 500	17 500
Lokales Personal (Buchhaltung, Administration & Sicherheit)	6 500	6 500	13 000
Betriebskosten (Büromiete, Fahrzeuge, IT, Unterhalt, etc.)	13 000	11 500	24 500
Lokaler Audit	1 000	1 000	2 000
<b>TOTAL PROJEKTMANAGEMENT</b>	<b>29 500</b>	<b>27 000</b>	<b>56 500</b>
<b>TOTAL PROJEKTKOSTEN</b>	<b>118 500</b>	<b>57 000</b>	<b>175 500</b>
Internationale Projektsteuerungskosten (IPK) 14%	16 500	8 000	24 500
<b>TOTAL PROJEKTKOSTEN inkl. IPK</b>	<b>135 000</b>	<b>65 000</b>	<b>200 000</b>

### FINANZIERUNG 2022-2023 (CHF)

Lokales Wasser 37 AG / Max Ditting AG übernehmen die gesamte Finanzierung dieses Pilotprojekts. Damit leistet ein Schweizer Trinkwasser-Kleinunternehmen einen wertvollen Beitrag zum Aufbau von Trinkwasser-Kleinunternehmen in Bangladesch und in das Testen von geeigneten Geschäftsmodellen und Solidaritätsmechanismen, um sauberes Trinkwasser auch für die ärmere ländliche Bevölkerung sowie Schulkinder zugänglich zu machen.

## ANHANG 2

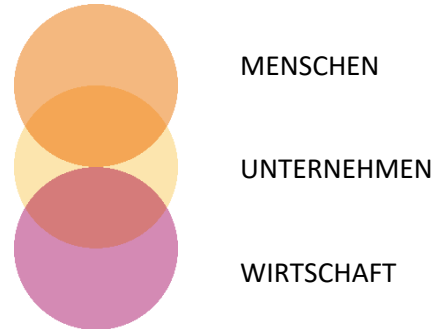
### UNSERE MISSION

Wir fördern eine **integrative wirtschaftliche, soziale und ökologische Entwicklung**, um einen Beitrag zu einem nachhaltigen und breitenwirksamen Wohlstand in Entwicklungs- und Schwellenländern zu leisten. Damit eröffnen wir wirtschaftlich und sozial benachteiligten Menschen Chancen, ihre Lebenssituation aus eigener Kraft zu verbessern.

Wir stärken die **Kompetenzen der Menschen**, damit sie ihre Erwerbsmöglichkeiten verbessern können.

Wir **erhöhen die Wettbewerbsfähigkeit von Unternehmen**, um ihnen Wachstum zu ermöglichen.

Wir **fördern sozioökonomische Systeme**, um eine ganzheitliche Entwicklung zu begünstigen.



### WIRKUNGSMESSUNG

Im Jahr 2013 hat Swisscontact ein globales Projekt zur standardisierten Wirkungsmessung (Monitoring and Results Measurement - MRM) eingeführt, welche sich an den Richtlinien des internationalen DCED Standards (für weiterführende Informationen vgl. <http://www.enterprise-development.org>) orientiert. Zudem wird jede Projektregion durch einen sogenannten MRM-Berater unterstützt, welcher die Projektteams vor Ort schult und eine Beratungsfunktion übernimmt.

### QUALITÄTSSIEGEL

Swisscontact ist mit dem ZEWÖ-Gütesiegel zertifiziert. Es wird an Non-Profit-Organisationen für den gewissenhaften Umgang mit den ihnen anvertrauten Geldern vergeben, beweist eine angemessene, wirtschaftliche und effektive Zuweisung von Spenden und steht für transparente und vertrauenswürdige Organisationen mit funktionierenden Kontrollstrukturen, die ethische Grundsätze bei der Beschaffung von Geldern und der Kommunikation einhalten. Swisscontact wird regelmässig auf die Einhaltung dieser Kriterien hin geprüft. (Quelle: ZEWÖ)



### PROJEKTMANAGERIN

Bipasha Hossain  
[bipasha.hossain@swisscontact.org](mailto:bipasha.hossain@swisscontact.org)

Swisscontact Bangladesch  
 House 28, Road 43, Gulshan 2  
 Dhaka 1212,  
 Bangladesch

Wir schaffen Möglichkeiten