

F-LANE Finalisten September 2018

Washington DC, USA

Was ist Sou Sou

Sou Sou ist eine mobile Investitionsplattform, die in Zusammenarbeit mit Finanzinstituten und Investoren Zeit, Kosten und das Risiko im Zusammenhang mit der Kreditvergabe an Start-ups senkt.

Mission

Sou Sou's Mission ist es, weltweit den Zugang zu Kapital zu erleichtern, indem sie Investoren und Banken mit potentiellen Kreditnehmern verbinden, die ihre Kreditkriterien erfüllen.

Hintergrund

Fonta Gilliam, Gründerin von Sou Sou, arbeitete als Amerikanische Botschafterin in Afrika, wo sie viele Stunden damit verbrachte, Frauen beim Verkauf ihrer Geschäftsideen vor Banken und Investoren zu unterstützen. Sie wurden von den Finanzinstituten öfters übersehen und haben es dennoch geschafft, ihre Geschäfte durch Rücklagen der Dorfgesellschaft zu finanzieren. Diese Einsparungen tragen in Westafrika den Namen "Sou Sou". Millionen von Menschen auf der ganzen Welt nutzten diese Strategie, lange bevor Banken oder Private Equity als alternative Finanzierungen entstanden sind. Dieses Erlebnis brachte Gilliam auf die Idee, dieses traditionelle Vorgehen durch Technologie zu modernisieren, und so entstand "Sou Sou", die Crowdbanking-Plattform.

Washington DC

www.investsousesou.com

Gründer Namen

Fonta Gilliam | Innocnet Ephraim



Bristol, Großbritannien

Was ist Gapsquare?

Gapsquare stellt mithilfe von Technologie, Werkzeuge zur Verfügung, die Genderanalysen innerhalb von Unternehmen ermöglichen, um Lohnunterschiede zwischen Mann und Frau zu bewältigen.

Dies beinhaltet zum Beispiel die Bereitstellung visueller Daten, welche eine Übersicht über geschlechtsabhängige Ungleichheiten innerhalb eines Unternehmens geben.

Mission

Ziel ist es, 2018 nach Europa und Amerika und 2019 nach Australien zu expandieren.

Der Traum von Gapsquare ist eine Welt, in der Frauen für die gleiche Arbeit gleichermaßen bezahlt werden wie Männer. Die Aufgabe von Gapsquare ist es, den Organisationen dabei zu helfen, die geschlechtsspezifischen Ungleichheiten innerhalb des Unternehmens zu verstehen.

Hintergrund

Zara Nanu ist eine Frauenrechtsaktivistin mit praktischen Erfahrungen im Bereich Geschlechtergleichheit und gründete das Unternehmen im Jahre 2015.

In Großbritannien verdienen Frauen im Durchschnitt weniger als Männer. Dies ist häufig auf berufliche Segregation zurückzuführen, ein Mangel an Frauen in höher bezahlten Arbeitsplätzen. Unternehmen übertreffen ihre durchschnittlichen Leistungen, wenn sie eine breite geschlechtsspezifische Vielfalt haben. Deshalb ist es so wichtig, einen Einblick in die Geschlechtergleichheit eines Unternehmens zu haben.

Impact

Laut des World Economic Forums wird es 117 Jahre dauern, bis der Gender Pay Gap beseitigt ist. Durch die Nutzung von Technologie und der verfügbaren Daten, könnte man diese 117 Jahre verkürzen. Das langfristige Ziel ist es, Unternehmen zu motivieren sich aktiv mit dem Thema Gender Pay Gap zu beschäftigen, sodass die nächste Generation nicht mit den gleichen Problemen kämpfen muss wie die Frauen heute.

<https://www.gapsquare.com/template/whatwedo>

Gründer Namen

Zara Nanu

Ion Suruceanu



Ibanda, Uganda

Was ist Kaaro Health?

Kaaro betreibt ein Telemedizin-Hub, welches Kliniken in den ländlichen Gebieten Ugandas Zugang zu Dienstleistungen qualifizierter Gesundheitsspezialisten bietet. Diese Gesundheitseinrichtungen, die sich wenig spezialisiertes Personal leisten können, haben die Möglichkeit Kaaros "Telemedizin-as-a-Service" zu nutzen. Dies ermöglicht es Kliniken gegen eine geringe Gebühr, mit Ärzten und Spezialisten die im Hub von Kaaro stationiert sind, in Echtzeit zu interagieren. Diese Gebühr ist nur ein Bruchteil der Kosten die erforderlich wären, um ähnlich qualifizierte Mitarbeiter anzustellen.

Ländliche Kliniken können auf medizinische Beratung, Diagnose, Rezepte, sowie Empfehlungsdienste für schwangere und stillende Mütter zugreifen. Krankenschwestern, die in den ländlichen Kliniken tätig sind, können Mentoring und medizinische Ausbildung durch Kaaro erhalten. Die Hub-Dienste werden auf Anfrage abgerufen und werden auf Pay-as-you-go-Basis abgerechnet.

Mission

Kaaro Health's Ziel ist es, qualitativ hochwertige Pflege für Mütter und Kleinkinder in ländlichen Gebieten von Ibanda, Kotido und Kabale zur Verfügung zu stellen. Dies sind Bereiche, in denen mehr als 77% der Kliniken kein qualifiziertes Personal haben.

Hintergrund

Kaaro Health begann zunächst als Medizintechnik-Leasing-Unternehmen und befasste sich vor allem mit energieeffizienten, tragbaren Ultraschall-Maschinen für ländliche Kliniken.

Nach dem Umzug in einen ländlichen Teil von Ibanda, verlor Angella Kyomugisha, Gründerin von Kaaro, ihr Baby wegen einer tatsächlich leicht behandelbaren Komplikation. Hätten die Ärzte Zugang zu einem qualifizierten Spezialisten gehabt, so hätten das Kind nicht sterben müssen. Diese Erfahrung erweckte den Wunsch in ihr, die Mutter- und Säuglingssterblichkeit in solchen Gebieten zu verhindern und so entstand die Idee von Kaaro Health.

Impact

Viele der Geburtshelfer oder Krankenschwester in diesen ländlichen Gebieten sind unqualifiziert und haben keine offizielle Ausbildung um Frauen zu behandeln, die ihre Kinder zum Beispiel per Kaiserschnitt bekommen oder anderweitig eine fortgeschrittene Pflege benötigen.

Durch die Bereitstellung von Echtzeit-Zugang zu qualifizierten Fachkräften, leistet Kaaro Health einen Beitrag zur Verringerung der Mutter- und Säuglingssterblichkeitsrate.

www.kaarohealth.com

Gründer Namen:

Angella Kyomugisha; Brenda Nantongo;
Joyce Nakawungu; Francis Xavier Asiimwe



Sydney Australien

Was ist Good On You?

Die mobile Shopping App Good On You bewertet große Textilien-Unternehmen nach ethischen Standards und stellt diese Informationen den Verbrauchern zu Verfügung. Somit ermöglicht Good On You den Konsumenten bewusst einzukaufen und ethisch vertretbare Unternehmen zu unterstützen. Viele der Klamotten die wir kaufen, werden unter Bedingungen hergestellt die Menschen und der Umwelt Schaden zufügen. Es gibt Käufer, die solche Produktionsbedingungen nicht unterstützen möchten, dies ist jedoch schwer wenn man nicht weiß wie ein Unternehmen seine Angestellten behandelt und unter welchen Bedingungen produziert wird. Hier kommt Good On You ins Spiel. Die App bietet Käufern Informationen über Unternehmen in der Modebranche an, sodass sie bewusste Entscheidungen treffen können.

Mission

Good On You's Mission ist es, die Modebranche durch die Unterstützung fairer Marken nachhaltig, zu verändern und plant bis 2020 fünf Million Benutzer zu erreichen, welche über die App ethisch Kaufentscheidungen treffen. Dies wird eine nachhaltigere und gerechtere Zukunft schaffen, besonders für Frauen und Kinder.

Hintergrund

Gründerin Sandra Capponi verbrachte viele Jahre damit, die soziale Verantwortung von verschiedenen Unternehmen von innen voranzutreiben. Mit der Zeit wurde ihr klar, dass sie als Individuum eine Verantwortung trägt und die Macht hat durch alltägliche Entscheidungen etwas zu verändern.

Sandra hatte schon immer eine Leidenschaft für Mode, aber was in der Kleidungsproduktion hinter den Kulissen passiert, hat Sandra besorgt. Sie fing an sich über ihre Kleidung Gedanken zu machen. Der Rana Plaza Zusammenbruch in Bangladesch in 2013, durch den über 1000 Fabrikarbeiter umkamen, hat Sandra's Bewusstsein für soziale Verantwortung in der Kleidungsproduktion gestärkt. Gründer Gordon hatte bereits mit der Idee gespielt, Menschen dazu zu bringen, ethisch einzukaufen, als er und Sandra sich trafen und so ist Good On You zustande gekommen.

Impact

Etwa 80% der Fabrikarbeiter in der Kleidungsproduktion sind Frauen,-die schlechte Bezahlung erhalten und unsicheren Arbeitsbedingungen ausgesetzt sind. Good On You ermöglicht es Käufern aktiv Unternehmen, die Kleidung unter schädlichen und unethischen Bedingungen produzieren, zu vermeiden und stattdessen Marken mit sozialer Verantwortung zu unterstützen.

<https://goodonyou.eco/about>

Gründer Namen

Sandra Capponi; Gordon

Renouf



Maputo, Mosambik

Was ist Mowoza?

Mowoza unterstützt Unternehmen von Frauen in Mosambik die sich hauptsächlich auf informellen Märkten bewegen. Durch die Integration in eine digitale Retail Community und durch neue Technologien versucht Mowoza den Handel auf den informellen Märkten zu verbessern. Ein Beispiel dafür ist die App von Mowoza, welche junge Unternehmerinnen nutzen können um sich über die Preise und die Qualität von Produkten zu informieren. Diese ist ein digitaler Marktplatz, welche die Käufer mit verschiedenen Kleinhändlern verbindet, um den Unternehmerinnen mehr Transparenz über die Marktpreise zu bieten und ihnen einen leichteren Zugang zu verschaffen.

Mission

Mowoza's Mission ist es innerhalb von 10 Jahren mindestens 10 Millionen Unternehmen zu unterstützen.

Hintergrund

Im Jahr 2008 reiste Suzana Moreira über die Grenze von der spanischen Enklave von Ceuta nach Marokko, wo sie erlebte wie Frauen ihre schweren Handelswaren von über 80 kg oder mehr auf dem Rücken trugen. Diese Gepäckstücke beinhalteten hauptsächlich essentielle Produkte wie Essen und Trinken. Die qualvollen Gesichter der älteren Frauen konnte Suzana nicht vergessen. Dies motivierte sie dazu für diese Frauen nach Lösungen zu suchen, und so wurde die Idee von Mowoza geboren.

Impact

Durch die Unterstützung dieser von Frauen geführten Kleinunternehmen werden geschlechtsabhängige Differenzen überwunden, ein höheres Wirtschaftswachstum und Arbeitschancen erschaffen und ein verantwortungsvoller Konsum sowie Produktion erreicht. Mowoza hilft den Kleinunternehmen in der Wachstumsphase einen Zugang zu Kapital zu ermöglichen, schafft Arbeitsmöglichkeiten und erschafft wirtschaftliches Potential in der Gesellschaft. Mowozas hilft hierbei den Kleinunternehmen, in dem diese Workshops zu den Themen Unternehmen, Finanzen und digitale Fähigkeiten erlangen, wodurch die grundlegenden Konzepte der Unternehmens-, Digital- und Finanzwelt vermittelt werden.

<http://www.mowoza.com/>

Gründer Namen

Suzana Moreira

